



3 1761 11730544 1



Digitized by the Internet Archive
in 2023 with funding from
University of Toronto

<https://archive.org/details/31761117305441>



First Session
Thirty-first Parliament, 1979

Première session de la
trente et unième législature, 1979

SENATE OF CANADA

SÉNAT DU CANADA

*Proceedings of the Standing
Senate Committee on*

*Délibérations du comité
sénatorial permanent des*

Foreign Affairs

Affaires étrangères

Chairman:

The Honourable GEORGE C. VAN ROGGEN

Président:

L'honorable GEORGE C. VAN ROGGEN

Thursday, November 15, 1979

Le jeudi 15 novembre 1979

Issue No. 1

Fascicule n° 1

**Complete Proceedings on Bill S-3
intituled:**

“An Act to amend the
Coastal Fisheries Protection Act”

**Seul et unique fascicule sur le Bill S-3
intitulé:**

«Loi modifiant la Loi sur la
protection des pêcheries côtières»

REPORT OF COMMITTEE

RAPPORT DU COMITÉ

WITNESSES:

(See back cover)

TÉMOINS:

(Voir à l'endos)

THE STANDING SENATE COMMITTEE ON FOREIGN AFFAIRS

The Honourable George C. van Roggen, *Chairman*
The Honourable Heath Macquarrie, *Deputy Chairman*

The Honourable Senators:

Bird	McDonald
Bosa	McElman
*Flynn	Muir
Frith	Murray
Graham	Neiman
Hastings	*Perrault
Lafond	Rizzuto
Lamontagne	Tremblay
Lang	van Roggen
Lapointe	Walker
Macquarrie	Yuzyk—(20)

*Ex Officio Members

(Quorum 5)

LE COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT DES AFFAIRES ÉTRANGÈRES

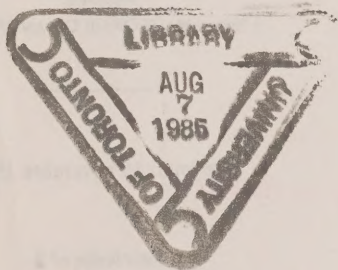
Président: L'honorable George C. van Roggen
Vice-président: L'honorable Heath Macquarrie

Les honorables sénateurs:

Bird	McDonald
Bosa	McElman
*Flynn	Muir
Frith	Murray
Graham	Neiman
Hastings	*Perrault
Lafond	Rizzuto
Lamontagne	Tremblay
Lang	van Roggen
Lapointe	Walker
Macquarrie	Yuzyk—(20)

*Membres d'office

(Quorum 5)



ORDER OF REFERENCE

Extract from the Minutes of the Proceedings of the Senate,
Wednesday, November 7, 1979:

«The Order of the Day being read,
With leave of the Senate,

The Honourable Senator Thériault resumed the debate
on the motion of the Honourable Senator Macdonald,
seconded by the Honourable Senator Roblin, P.C., for the
second reading of the Bill S-3, intituled: "An Act to
amend the Coastal Fisheries Protection Act".

After debate, and—
The question being put on the motion, it was—
Resolved in the affirmative.

The Bill was then read the second time.

The Honourable Senator Macdonald moved, seconded
by the Honourable Senator Roblin, P.C., that the Bill be
referred to the Standing Senate Committee on Foreign
Affairs.

The question being put on the motion, it was—
Resolved in the affirmative."

ORDRE DE RENVOI

Extrait des Procès-verbaux du Sénat, le mercredi 7 novem-
bre 1979:

«A la lecture de l'Ordre du jour,
Avec la permission du Sénat,

L'honorable sénateur Thériault reprend le débat sur la
motion de l'honorable sénateur Macdonald, appuyé par
l'honorable sénateur Roblin, C.P., tendant à la deuxième
lecture du Bill S-3, intitulé: «Loi modifiant la Loi sur la
protection des pêcheries côtières».

Après débat,
La motion, mise aux voix, est adoptée.

Le bill est alors lu pour la deuxième fois.

L'honorable sénateur Macdonald propose, appuyé par
l'honorable sénateur Roblin, C.P., que le bill soit déferé
au Comité sénatorial permanent des affaires étrangères.

La motion, mise aux voix, est adoptée.»

Le greffier du Sénat

Robert Fortier

Clerk of the Senate

REPORT OF COMMITTEE

Thursday, November 15, 1979

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs to which was referred Bill S-3, intituled: "An Act to amend the Coastal Fisheries Protection Act", has, in obedience to the order of reference of Wednesday, November 7, 1979, examined the said Bill and now reports the same without amendment.

Respectfully submitted,

RAPPORT DU COMITÉ

Le jeudi 15 novembre 1979

Le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères auquel on a déferé le Bill S-3, intitulé: «Loi modifiant la Loi sur la protection des pêcheries côtières», a, conformément à l'ordre de renvoi du mercredi 7 novembre 1979, examiné ledit bill et en fait maintenant rapport sans amendement.

Respectueusement soumis,

Le président

George C. van Roggen

Chairman

MINUTES OF PROCEEDINGS

THURSDAY, NOVEMBER 15, 1979
(3)

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs met this day at 9:50 a.m., the Chairman, the Honourable Senator van Roggen, presiding.

Present: The Honourable Senators Bosa, Frith, Hastings, Lafond, Lang, Lapointe, Macquarrie, McElman, Murray, Neiman, Rizzuto, van Roggen and Yuzyk. (13)

The Committee proceeded to consider Bill S-3, "An Act to amend the Coastal Fisheries Protection Act".

Witnesses:

From the Department of Fisheries and Oceans:

Mr. J. W. Carroll, Director, Resource Allocation Branch;

Mr. Bertrand Menouri, Legal Services;

Mrs. Mary Walsh, Senior Policy Advisor, International Directorate;

Mr. C. E. McGee, Departmental Secretary.

The witnesses made statements and answered questions.

The Chairman called Clause 1.

Clause 1 carried.

Clause 2 carried.

The title carried.

Bill S-3 was adopted without amendment.

The Honourable Senator Neiman moved that Bill S-3 be reported without amendment.

The motion carried.

At 10:50 a.m., the Committee adjourned to the call of the Chair.

ATTEST:

PROCÈS-VERBAL

LE JEUDI 15 NOVEMBRE 1979
(3)

Le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères se réunit aujourd'hui à 9 h 50 sous la présidence de l'honorable sénateur van Roggen (président).

Présents: Les honorables sénateurs Bosa, Frith, Hastings, Lafond, Lang, Lapointe, Macquarrie, McElman, Murray, Neiman, Rizzuto, van Roggen et Yuzyk. (13)

Le Comité entreprend l'étude du Bill S-3, «Loi modifiant la Loi sur la protection des pêcheries côtières».

Témoins:

Du ministère des Pêches et des Océans:

M. J. W. Carroll, Directeur, Direction de la répartition des ressources;

M. Bertrand Menouri, Bureau du contentieux;

M^{me} Mary Walsh, Analyste sénior des politiques, Direction générale des affaires internationales;

M. C. E. McGee, secrétaire du ministère.

Les témoins font des déclarations et répondent aux questions.

Le président met en délibération l'article 1.

L'article 1 est adopté.

L'article 2 est adopté.

Le titre est adopté.

Le Bill S-3 est adopté sans amendement.

L'honorable sénateur Neiman propose qu'il soit fait rapport du Bill S-3 sans amendement.

La motion est adoptée.

A 10 h 50, le Comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation du président.

ATTESTÉ:

Le greffier du Comité

Patrick Savoie

Clerk of the Committee

EVIDENCE

Ottawa, Thursday, November 15, 1979

[Text]

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs, to which was referred Bill S-3, to amend the Coastal Fisheries Protection Act, met this day at 9:30 a.m. to give consideration to the bill.

Senator George C. van Roggen (*Chairman*) in the Chair

The Chairman: Honourable senators, on November 7 last the Senate referred to this committee Bill S-3, an act to amend the Coastal Fisheries Protection Act. A copy of the act has been circulated to all members, I believe. As you will have seen, it deals wholly with an increase in penalty provisions or penalties under the act.

This morning we have with us from the department, on my immediate right, Mr. J. W. Carroll, Director, Resources Allocation Branch. On his right is Mr. Bertrand Menoury, Legal Services Adviser from the department. At the end of the table is Mary Walsh, Senior Policy Adviser, International Directorate; and behind her is Mr. C. E. McGee, Departmental Secretary.

I think probably the best order of business would simply be to ask Mr. Carroll to give us a short background as to the need for this amending bill and what it purports to do.

Mr. J. W. Carroll, Director, Resources Allocation Branch, Department of Fisheries and Oceans: Thank you, Mr. Chairman. If I may, Mr. Chairman, I will read a statement relating to the proposed amendments to the bill.

Honourable senators, as a result of the extension of Canada's fishing jurisdiction to 200 miles, the major fishing areas off our Atlantic and Pacific coasts are part of our fisheries waters. It is the Coastal Fisheries Protection Act which provides for the control of foreign vessels and fishing support vessels in these waters.

This control is exercised largely through the licences and permits issued under regulations pursuant to the act, and enforced by the Department of Fisheries and Oceans under its surveillance and enforcement program.

Foreign fishing effort within our 200-mile zone has been dramatically reduced since 1977, when Canada extended its fisheries jurisdiction. The department's surveillance and enforcement program continues to be a strong deterrent to foreign violations.

The purpose of Bill S-3 is to add teeth to the law and place Canada in a better position to discourage illegal foreign activities within our 200-mile zone.

The Coastal Fisheries Protection Act already contains clauses related to penalties for violation of the act. The

TÉMOIGNAGES

Ottawa, le jeudi 15 novembre 1979

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères, auquel a été renvoyé le bill S-3, modifiant la Loi sur la protection des pêcheries côtières, se réunit aujourd'hui à 9 h 30 pour étudier le dit Bill.

Le sénateur George C. van Roggen (*président*) occupe le fauteuil.

Le président: Honorables sénateurs, le 7 novembre dernier, le Sénat a soumis à ce comité le bill S-3, loi modifiant la Loi sur la protection des pêcheries côtières. On a distribué une copie à tous les membres, je crois. Comme vous l'avez sans doute vu, ce bill modificateur porte principalement sur l'augmentation du maximum des amendes prévues dans la loi en cas d'infraction.

Ce matin, nous avons avec nous, de Pêches et Océans Canada: à ma droite immédiate, M. J. W. Carroll, directeur de la répartition des ressources; à sa droite, M. Bertrand Menoury, conseiller, Services juridiques; en bout de la table, Mary Walsh, principal conseiller en matière d'élaboration de politique, Direction générale des affaires internationales et enfin derrière elle, M. C. E. McGee, secrétaire du ministère.

Je pense que la meilleure façon de commencer les travaux, consiste à demander à M. Carroll de nous faire la genèse de ce Bill modificateur ainsi que l'objectif qu'il doit remplir.

M. J. W. Carroll, Directeur, Répartition des ressources, Pêches et Océans Canada: Merci, monsieur le président. Si vous me le permettez, je vais lire une déclaration concernant les modifications proposées:

Honorables sénateurs, lorsque le Canada a porté à 200 milles de ses côtes sa compétence dans le domaine des pêches, il a placé sous sa juridiction la gestion de la grande majorité des meilleurs endroits de pêche, tant au large de sa côte du Pacifique que de celle de l'Atlantique. Et c'est en vertu de sa Loi sur la protection des pêcheries côtières que le Canada contrôle les activités des flottilles et navires étrangers dans ses eaux.

Ce contrôle s'effectue principalement par le biais des licences et permis émis en vertu des règlements adoptés sous l'autorité de la Loi sur la protection des pêcheries côtières et s'exerce par le ministère des Pêches et des Océans, sous le couvert de son programme de surveillance et d'application de la loi.

L'effort de pêche des navires étrangers, à l'intérieur de la zone de pêche canadienne, a été considérablement réduit depuis 1977, date à laquelle le Canada a porté sa compétence à 200 milles de ses côtes. Et le programme de surveillance et d'application de la loi constitue un puissant préventif aux infractions des navires étrangers.

Le bill S-3 est destiné à donner plus de force à la Loi et place le Canada dans une situation lui permettant de décourager plus facilement des actions illégales par les étrangers dans la zone de 200 milles.

La Loi sur la protection des pêcheries côtières prévoit déjà des sanctions en cas d'infraction. Les amendements proposés

[Text]

proposed amendments to the coastal Fisheries Protection Act would increase the maximum penalties for violations under the act and tighten up the wording of the legislation in order to facilitate prosecution.

The amendments proposed by bill S-3 would increase the maximum fines imposed under the Offenses and Penalties section of the act. These amendments show that Canada takes a very serious view of foreign vessel violations in our waters. They bring the penalties for violation of our Coastal Fisheries Protection Act in line with the penalties of other nations which have extended jurisdiction.

The first amendment is related to section 3(2) which sets out the basic activities prohibited, such as unauthorized fishing or harvesting of marine plants by persons on board foreign vessels in Canadian fishing waters, as well as a number of other related activities such as the unloading, landing or transshipment of fish, gear or supply and purchasing of bait or supplies in port. The maximum fines under this section will be raised to \$100,000 from \$25,000 on indictment, and to \$25,000 from \$5,000 on summary conviction.

The second amendment applies to section 3(3) of the act and to the regulations made pursuant to the act. Section 3(3) deals with unauthorized entry of foreign caught fish into Canadian fisheries waters by a person aboard a Canadian fishing vessel. The application of the regulations applies to violations of the licensing system and to the terms and conditions of the licence.

The activities covered by this section include false applications for licenses, notices for entry in and departure from Canadian fisheries waters and ports, reporting of catch requirements in fishing logbooks, authorized fishing times, gears and areas as well as cooperation with protection officers and observers in carrying out their duties. The maximum fines under this section will be \$25,000 on indictment and \$5,000 on summary conviction.

The third amendment applies to sections 7(a), (b) and (c) of the Act, dealing with unlawful entry into Canadian fisheries waters, refusal by foreign captains to answer questions put to them by Canadian protection officers, and the unlawful destruction of incriminating equipment or cargo aboard a foreign fishing vessel. The maximum fines under this section will be raised to \$25,000 from \$10,000 on indictment, and to \$5,000 from \$2,000 on summary conviction.

The Chairman: Dropping the one-year imprisonment provision?

Mr. Carroll: That is true, Mr. Chairman. In our discussions and our deliberations we felt that it would not be of any

[Traduction]

auront pour effet d'augmenter le maximum des amendes prévues et de renforcer le texte de la Loi, facilitant ainsi les poursuites.

Les amendements proposés augmenteront le maximum des amendes prévues à la section de la Loi traitant des infractions et des peines. Ces amendements démontrent que le Canada considère comme une offense grave toute violation commise par les navires étrangers dans ses eaux. Les amendements portent également les peines prévues, pour les infractions à la Loi sur la protection des pêcheries côtières, à un niveau comparable aux peines imposées, pour les mêmes infractions, par les autres pays qui ont déjà porté leur compétence à 200 milles de leurs côtes.

Le premier amendement concerne le paragraphe 3(2) qui décrit les principales activités illicites comme la pêche sans autorisation ou la prise de plantes marines par des personnes se trouvant à bord de navires étrangers, dans les eaux des pêcheries canadiennes, ainsi que nombre d'activités connexes comme le déchargement, le débarquement ou le transbordement de poisson, d'agrès ou de fournitures, et l'achat, au port, de bouette ou de fournitures. La peine maximale prévue, en vertu de cet article, sera portée de \$25,000 à \$100,000 après déclaration de culpabilité sur un acte d'accusation, et de \$5,000 à \$25,000 sur déclaration sommaire de culpabilité.

Le second amendement a trait au paragraphe 3(3) de la Loi sur la protection des pêcheries côtières et aux règlements adoptés en vertu de cette Loi. Ce paragraphe traite de l'entrée illégale dans les eaux des pêcheries canadiennes, par des navires canadiens, de poissons capturés par des étrangers en dehors de la zone de pêche canadienne.

Les règlements qui se rapportent à cet article concernent les infractions ayant trait au système de licences et de permis et la violation des termes et conditions des licences, dont, entre autres, les demandes frauduleuses de permis, les avis d'entrée dans les eaux de pêcheries et les ports canadiens et les avis de sorties de ces endroits, l'inscription des prises dans le livre de bord, les zones où les navires sont autorisés à pêcher, le temps de pêche et les engins à être utilisés, ainsi que la coopération avec les agents de la protection et les observateurs dans l'exercice de leurs fonctions. L'amende maximale en vertu de cet article serait de \$25,000 après déclaration de culpabilité sur un acte d'accusation et de \$5,000 sur déclaration sommaire de culpabilité.

Le troisième amendement a trait aux paragraphes 7(a), (b), et (c) de la Loi, lesquels régissent l'entrée illégale dans les eaux des pêcheries canadiennes, le refus de répondre à toute question posée par un préposé à la protection, ou la destruction d'une partie de la cargaison ou de l'équipement incriminant se trouvant à bord d'un navire étranger. L'amende maximale perçue en vertu de ces paragraphes serait portée de \$10,000 à \$25,000 après déclaration de culpabilité sur un acte d'accusation et de \$2,000 à \$5,000 sur déclaration sommaire de culpabilité.

Le président: Ce qui veut dire qu'on laisserait tomber la disposition portant sur l'emprisonnement d'un an?

M. Carroll: C'est exact, monsieur le président. Lors de nos discussions et de nos délibérations, nous avons en effet estimé

[Text]

advantage to us to have to put foreign fishing captains in prison for violation of our regulations. We feel that raising the penalties would be a better way to approach it.

The Chairman: But does section 7 only deal with foreign fishing vessels?

Mr. Carroll: No, section 7 also deals with—

The Chairman: It can be Canadian as well as foreign?

Mr. Carroll: That is correct, yes, because what we are saying is that Canadians are not permitted, for instance, to take fish from a foreign vessel and bring it into a Canadian port.

The Chairman: I can possibly understand your concern about imprisoning foreigners rather than fining them for a fishing type of offence, but what was your reasoning for dropping the imprisonment provision insofar as Canadians are concerned?

Mr. Carroll: We feel the same way certainly about Canadians, Mr. Chairman. We want to look after our resource, we want to protect our resource, but Canadians are fishermen and these men are trying to make a living. I have been at sea myself. I know what it is like. You are out there, it is pretty rough going, and so sometimes you don't always do the right thing. I think the penalties that we are suggesting would be appropriate rather than putting some of our wonderful fishermen in prison.

Senator Bosa: On page two you say:

They bring the penalties for violation of our Fisheries Protection Act in line with the penalties of other nations . . .

How does the American act relate to the present proposed amendments?

Mr. Carroll: I don't have the details. I have them here in my case, but the American penalties are much more severe than ours and so are the Japanese and some of the South American countries.

Senator Neiman: Than what you are proposing?

Mr. Carroll: Yes.

The Chairman: I should possibly apologize to Mr. Carroll for having interjected. Had you finished your statement?

Mr. Carroll: Not quite, sir.

The Chairman: You were very close; I should have kept my mouth shut. Please finish your statement and then we will start the questions.

Mr. Carroll: Bill S-3 also proposes an amendment to section 7(d) of the Act, which deals with resisting or obstructing a protection officer. For this offense, the maximum penalty will be increased to \$25,000 and/or two years' imprisonment on indictment and to \$5,000 and/or six months' imprisonment on summary conviction. The present penalty is \$10,000 and/or one year of imprisonment on indictment and \$2,000 and/or one month of imprisonment on summary conviction. This

[Traduction]

que cela ne nous apporterait rien d'avoir à incarcérer des capitaines étrangers pour infraction à nos règlements. Nous estimons par contre qu'augmenter les peines imposables, constitue une meilleure approche.

Le président: Mais l'article 7 ne traite-t-il que des bâtiments de pêche étrangers?

M. Carroll: Non l'article 7 traite également de . . .

Le président: Il peut s'agir aussi bien d'un bâtiment canadien qu'étranger?

M. Carroll: Oui, c'est exact parce que nous précisons que les Canadiens ne sont pas par exemple autorisés à prendre le poisson d'un bâtiment étranger et de l'apporter dans un port canadien.

Le président: Je peux éventuellement comprendre votre préoccupation voulant que l'on emprisonne des étrangers plutôt que de leur imposer une amende pour un délit de pêche, mais sur quoi vous basez-vous pour abandonner la disposition concernant l'emprisonnement pour les Canadiens?

M. Carroll: Monsieur le président, nous sommes certainement du même avis en ce qui concerne les Canadiens. Nous voulons prendre soin de nos ressources, les protéger, mais les Canadiens sont des pêcheurs et essayent de gagner leur vie. J'ai moi-même été en mer et je sais ce qui se passe. Vous pouvez avoir des difficultés et il arrive parfois que vous ne faites pas toujours ce qu'il faudrait. Je pense que certaines peines que nous proposons seraient appropriées plutôt que de mettre quelques-uns de nos merveilleux pêcheurs en prison.

Le sénateur Bosa: A la page deux vous déclarez:

Ils sont en train d'aligner les peines pour violation de la loi sur la protection des pêcheries côtières sur celles des autres nations . . .

Comment la loi américaine se rattache-t-elle au présent amendement envisagé?

M. Carroll: Je n'ai pas les détails. Je les ai ici dans ma serviette. Les sanctions américaines sont beaucoup plus sévères que les nôtres, de même que les japonnaises et celles de certains pays sud-américains.

Le sénateur Neiman: Que celles que vous proposez?

M. Carroll: Oui.

Le président: Je devrais m'excuser à M. Carroll de l'avoir interrompu. Aviez-vous fini votre déclaration?

M. Carroll: Pas tout à fait monsieur.

Le président: Vous aviez presque fini, j'aurais dû me taire. Veuillez terminer votre déclaration et nous passerons ensuite aux questions.

M. Carroll: Le bill S-3 propose également un amendement à l'article 7(d) de la Loi sur la protection des pêcheries côtières. Toute personne qui résiste ou met volontairement des entraves à un préposé à la protection dans l'exercice de ses fonctions, commet une infraction en vertu de cet article. La peine maximale prévue pour une telle infraction serait portée à \$25,000 ou un emprisonnement d'au plus deux ans, ou à la fois l'amende et l'emprisonnement, après déclaration de culpabilité

[Text]

amendment would bring the section in line with the Criminal Code and give fishery officers the same protection peace officers are now given.

That is the end of my statement, Mr. Chairman. Thank you very much.

The Chairman: Thank you, Mr. Carroll.

Senator McElman: Mr. Chairman, that penalty clause in clause 7(d), is that two years certain or maximum?

Mr. Carroll: These are maximum penalties, Mr. Chairman.

Senator McElman: You work on the promise that imprisonment is appropriate where physical violence is involved, is that correct?

Mr. Carroll: That is correct, Mr. Chairman.

Senator McElman: Rather than the simple breaking of another law.

The Chairman: And you say that that protection was not offered before to your protection officers?

Mr. Carroll: That is correct, Mr. Chairman.

The Chairman: Who would include the men who man the ships at sea who are enforcing your regulations and so on?

Mr. Carroll: Yes. These fishery officers go aboard our patrol vessels and they do inspections.

The Chairman: So the enforcement at sea—

Mr. Carroll: It could be enforcement in harbour also, Mr. Chairman, in ports, but it is also mostly, primarily related to enforcement at sea.

The Chairman: And they can be physically assaulted at the moment, and apart from many other offence that might be caused by such an assault under the Criminal Code, there is no penalty under this act?

Mr. Carroll: That is correct, Mr. Chairman.

Senator Neiman: there is a present penalty, as Mr. Carroll says.

Mr. Carroll: But not of the magnitude we would like.

Senator Neiman: No, but there is one year.

The Chairman: Oh yes, because the one year is dropped and then brought back in; I am sorry.

Senator McElman: I do not know if you are aware of what happens to some of our fisheries officers, certainly along the east coast, but in spite of his other feelings in respect to the present subject, I can appreciate the necessity for rather

[Traduction]

sur un acte d'accusation et à \$5,000 ou un emprisonnement d'au plus six mois, ou à la fois l'amende et l'emprisonnement, sur déclaration sommaire de culpabilité. Les peines prévues présentement, sont une amende maximale de \$10,000 et/ou un emprisonnement d'au plus un an après déclaration de culpabilité sur un acte d'accusation et de \$2,000 et/ou un mois de prison sur déclaration sommaire de culpabilité. Cet amendement aura pour effet de rendre cet article plus conforme au Code criminel et de donner aux préposés à la protection, la même protection que celle dont bénéficient présentement les agents de la paix.

Monsieur le président, c'est là la fin de ma déclaration, je vous remercie beaucoup.

Le président: Merci, Monsieur Carroll.

Le sénateur McElman: Monsieur le président, cette clause de l'article 7(d) indique-t-elle que cette peine de deux ans est une certitude ou un maximum?

M. Carroll: Ce sont des sanctions maximales, monsieur le président.

Le sénateur McElman: Votre prémise est donc qu'il convient d'emprisonner le coupable lorsqu'on est en présence de violence physique, est-ce exact?

M. Carroll: Oui, c'est cela monsieur le président.

Le sénateur McElman: Plutôt que de simplement violer une autre loi.

Le président: Et vous affirmez que vos préposés à la protection ne jouissaient pas auparavant de cette garantie?

M. Carroll: C'est exact, monsieur le président.

Le président: Ce qui comprendrait les matelots sur les bâtiments de pêche en mer qui font respecter vos règlements et ainsi de suite?

M. Carroll: Oui. Ces préposés des pêcheries montent à bord de nos patrouilleurs et les inspectent.

Le président: Ainsi le respect de la loi en mer . . .

M. Carroll: Il pourrait également être question de faire respecter la loi dans les ports, monsieur le président, mais il s'agit surtout et essentiellement du respect de la loi en mer.

Le président: Ils peuvent subir des voies de faits, et mis à part de nombreuses autres infractions attribuables à un tel comportement en vertu du Code criminel, cette loi ne prévoit aucune peine?

M. Carroll: C'est cela, monsieur le président.

Le sénateur Neiman: Il y a une sanction actuelle, comme le dit M. Carroll.

M. Carroll: Mais nous aimerions qu'elle soit plus sévère.

Le sénateur Neiman: Elle est quand même d'un an.

Le président: Je vois, car on laisse tomber un an et puis on le reprend, excusez-moi.

Le sénateur McElman: Je ne sais si vous êtes au courant de ce que certains de nos préposés des pêcheries ont à subir, certainement le long des côtes de l'Est; malgré ce qu'il pense au sujet de la présente discussion, je peux donc comprendre

[Text]

stringent penalties in this respect, because many of our fisheries protection officers have been placed under threat of death, and it extends far beyond that to the threat of injury to one's family and burning of your residence, and so on. I support this.

The Chairman: Is that by New Brunswick fisherman only, Senator McElman?

Senator McElman: No, Cape Breton, where Senator Murray comes from; and Prince Edward Island, where Senator Macquarrie comes from.

Senator Macquarrie: Order! Usually when laws are changed something has taken place in society in some sociological way to bring it about. I notice you make reference to foreign captains refusing to answer questions and unlawful destruction of incriminating equipment. I therefore ask, apart from putting our legislation in line with the penalties of other nations, have we a background of such things happening as foreign captains staying mum in the fearsome prospect of Canadian law?

Mr. Carroll: Yes, Mr. Chairman. We have had instances of this and some we have been able to prove and others we have just had our suspicions, but certainly our officers have encountered occasions when they have not been able to get the kind of information that they wanted to get from fishing captains. Sometimes the captain's logbooks were not kept properly, and they are not provided. If they are provided, we have some suspicion that some of these kinds of things are happening. When our people, our fishery officers look at the logbooks aboard a vessel and then go and look at the cargo, they know there is something wrong. They also are aware in advance of the amount of time that the vessel has been on the fishing grounds, the species for which it is fishing and the catching capability of that vessel. So our officers are knowledgeable in all these areas, and they can pretty well tell if a captain is trying to pull something over them by not giving them the information or sort of hiding the information or disguising the information.

Senator Macquarrie: Tilting the logbook.

Mr. Carroll: Tilting the logbook, as an example, yes.

Senator Macquarrie: Usually when penalties are increased, enforcement agents and agencies are augmented. Can you give us the assurance that commensurate with this there are steps being taken to increase our protection potential, if I may use that alliteration?

Mr. Carroll: Mr. Chairman, we are really hoping that with these penalties they will be of the kind of magnitude that will serve as a deterrent for fishing captains to contemplate carrying out any violations of our fisheries act and regulations. Because this kind of deterrent is there and they are aware of it, they being human like anybody else, like ourselves, will be very reluctant to break these regulations, and therefore, this should in itself reduce the magnitude or the cost, even, of our surveillance and enforcement programs.

[Traduction]

qu'il soit nécessaire d'imposer des sanctions assez sévères, car beaucoup de nos préposés à la protection ont reçu des menaces de mort, et on les a même parfois menacé de blesser leur famille ou de faire brûler leur résidence et, ainsi de suite. Je suis donc en faveur.

Le président: S'agit-il seulement des pêcheurs du Nouveau Brunswick, sénateur McElman?

Le sénateur McElman: Non, aussi ceux du Cap-Breton, d'où vient le sénateur Murray et de l'Île-du-Prince-Édouard, pays d'origine du sénateur Macquarrie.

Le sénateur Macquarrie: A l'ordre! Toute modification d'une loi suppose en général qu'une société a connu une évolution sociologique qui en est la cause. Je remarque que vous mentionnez le silence des capitaines étrangers aux questions qui leur sont posées et la destruction illégale des pièces d'équipement à conviction. Je me demande donc si, mis à part le désir de rendre nos lois conformes aux sanctions des autres pays, nous en sommes arrivés à un point où les capitaines étrangers restent muets devant la sombre perspective de la loi canadienne?

Mr. Carroll: Oui, monsieur le président. Cels s'est effectivement produit: nous en avons parfois la preuve et dans d'autres cas nous nous en doutons, mais nos préposés ont, dans certains cas, été incapables d'obtenir les renseignements qu'ils demandaient à des capitaines de bateaux de pêche. Parfois le journal de bord n'était pas tenu convenablement et ne pouvait être inspecté. Lorsqu'il l'est, nous avons des raisons de penser qu'il se passe des choses de ce genre. Lorsque nos préposés des pêcheries examinent le livre de bord d'un navire, et qu'ils examinent la cargaison, ils savent bien qu'il y a quelque chose d'anormal. Ils savent aussi d'avance combien de temps le bâtiment est resté sur les lieux de pêche, les espèces qu'il capture et ses capacités de prise. Nos préposés sont donc bien au courant de toutes ces questions, et ils peuvent donc très bien dire si un capitaine essaie de leur cacher quelque chose en ne leur donnant pas tous les renseignements voulus ou en les modifiant.

Le sénateur Macquarrie: En faussant le journal de bord.

Mr. Carroll: Oui, par exemple.

Le sénateur Macquarrie: En principe, lorsque les peines sont augmentées, on renforce le nombre des préposés et des services. Pouvez-vous nous assurer que de la même façon, des mesures seront prises pour accroître nos possibilités en matière de protection, si je puis utiliser cette allitération?

Mr. Carroll: Monsieur le président, nous espérons vraiment que l'importance de ces peines soit telle qu'elle découragera les capitaines des bâtiments de pêche de violer nos lois et nos règlements sur les pêcheries. Grâce à cet effet de dissuasion dont ils sont informés, ils hésiteront beaucoup—parce qu'ils sont humains comme n'importe qui—à enfreindre ces règlements, ce qui devrait en soi diminuer l'importance, sinon le coût, de nos programmes de surveillance et d'exécution.

[Text]

Senator Macquarrie: But the important thing is that no one can slap on the fine unless he is able to catch them, and do we have sufficient facilities on the sea or in the air, or wherever, to do a good job of enforcing our new limits?

Mr. Carroll: I suppose, Mr. Chairman, we would never be able to say that we always have enough in that regard, but we certainly have, or we feel we have an adequate kind of enforcement using our own Department of Fisheries and Oceans patrol vessels and other resources.

We also have commitments from the Department of National Defence for both air time and surface time or surface vessels; the Department of Transport and the oceanographic vessels of our own department. So we utilize all the resources we have to try to do as good a job as we possibly can in the enforcement area.

We also, last year and this year, were proposing to extend that program, and that is what we refer to as an observer program, in that we put observers aboard as many vessels as we can, and we charge the foreign fishing countries for the cost of these observers. This program is going to increase.

Senator Bosa: Mr. Chairman, I was reading at the bottom of page two where there is a provision for false applications for licences. Are there any precedents, is Mr. Carroll aware of any partnership, let us say, between American fishermen and Canadian fishermen in order to avoid this kind of regulation or restriction? Is he aware of any instance where this has taken place?

Mr. Carroll: No, not in that context, Mr. Chairman. I do not think we are really referring to it as some sort of wrongdoing between people of another country and a person in our own country. What we are referring to there, Mr. Chairman, is when foreign countries are permitted to fish in our zone they have to submit, in advance, this whole fishing plan for their licences. If their plan is accurate and if they follow their plan, that is all right, but sometimes they don't follow their plan, so we want to get on top of this.

Senator Bosa: The second question is, how do you propose to publicize these amendments? How are the people who might be affected by these amendments going to know about them?

Mr. Carroll: Miss Walsh can probably answer that question.

Miss Mary Walsh, Senior Policy Adviser, International Directorate, Department of Fisheries and Oceans: Besides relying on the maxim that a lack of knowledge of the law would be no defence, we have consultations, generally on an annual basis or at a meeting such as the NAFO, Northwest Atlantic Fisheries Organization meeting, for fishing plan discussions in which we can discuss with foreign nations that will be fishing in our zones and bring to their attention any new terms and conditions of their licences, any changes in the regulations or in the act. So, I think through that forum we would be informing them of these changes. Also, most of the

[Traduction]

Le sénateur Macquarrie: Mais la chose importante c'est que pour pouvoir leur imposer des amendes il faut pouvoir les repérer, je voudrais donc savoir si nous avons suffisamment de possibilités à cet égard, par mer ou par air ou autrement, pour bien faire respecter nos nouvelles limites.

M. Carroll: Monsieur le président, il est impossible de dire que nous sommes toujours suffisamment équipés à cet égard, mais nous disposons, ou du moins nous estimons disposer de moyens de surveillance suffisants avec nos propres vaisseaux patrouilleurs du ministère des Pêches et des Océans, et d'autres ressources.

Le ministère de la Défense nationale s'est aussi engagé à assurer la surveillance aérienne et de surface. Nous disposons aussi des bâtiments grâce aux Transports et à la section océanographique de notre propre ministère. Nous utilisons donc toutes les ressources dont nous disposons et nous essayons d'assurer le mieux possible la surveillance.

De plus, l'an dernier et cette année, nous propositions d'élargir ce programme, que nous qualifions de programme d'observation; il s'agit de faire monter des observateurs à bord du plus grand nombre possible de bâtiments de pêche, et nous demandons aux pays étrangers de défrayer le coût de l'opération. Ce programme va donc s'étendre.

Le sénateur Bosa: Monsieur le président, j'étais en train de lire le bas de la page 2, où une disposition fait état des fausses demandes de licences. Y a-t-il des précédents? M. Carroll a-t-il entendu parler d'ententes entre, par exemple, des pêcheurs américains et canadiens, en vue d'éviter ce genre de règlement ou de restriction? Connaît-il des cas où la chose s'est présentée?

M. Carroll: Pas dans ce contexte, monsieur le président. Nous ne voulons pas parler d'actes illégaux perpétrés par des ressortissants d'un autre pays et par des Canadiens. Il s'agit du fait que lorsque des pays étrangers sont autorisés à pêcher dans notre zone, ils doivent soumettre d'avance la totalité de leur plan de pêche pour obtenir leur licence. Si leur programme de pêche est exact et s'ils s'y conforment, tout est pour le mieux, mais il arrive que ce ne soit pas le cas et c'est pourquoi nous voulons avoir la situation en main.

Le sénateur Bosa: La seconde question est: comment entendez-vous rendre les amendements publics? Comment les personnes qui risquent d'être touchées par ces amendements en seront-elles informées?

M. Carroll: M^{lle} Walsh pourra sans doute répondre à cette question.

Mlle Mary Walsh, Conseiller politique supérieur, Direction générale des Affaires internationales, ministère des Pêches et Océans: Sans oublier le dicton selon lequel nul ne doit ignorer la loi, nous avons des consultations, généralement sur une base annuelle ou lors de réunions telles que les conférences de l'OPAN, (Organisation des pêches de l'Atlantique nord-ouest), afin de discuter des programmes de pêche; pendant ces discussions nous informons les pays étrangers qui pêcheront dans nos zones des nouvelles conditions de délivrance de permis de pêche et de toute modification des règlements ou de la loi. Les discussions nous permettront aussi de les informer

[Text]

countries fishing in our waters have foreign fleet representatives in the area in which they are fishing and through our regional offices' contacts with these agents we would again be using that forum to make sure that they are well aware of any changes that we are making.

Senator Bosa: Do you send it to the embassies as well?

Miss Walsh: We could do that as well, certainly.

Senator Neiman: Mr. Chairman, I was wondering if Mr. Carroll could explain to us if there is any difference in treatment, for instance, or in your authority, in examining vessels, foreign vessels, for instance, that are licensed to fish within the 200-mile limit and those foreign vessels that you find there that you think are illegally there. Have you a different type of authority? Does the licensing of foreign vessels impose certain obligations on those vessels or those captains to allow you to examine at will their cargo, their records and so on?

Mr. Carroll: Yes, Mr. Chairman, as I mentioned earlier, we have their fishing plan. We have issued their licence in accordance with the fishing plan. Our inspection officers aboard our patrol vessels go aboard their vessels at sea. They have access to their logbooks; they have access to their cargo; they may look at the type of gear that they are using. So, all these kinds of things our officers do have the authority to do.

Senator Neiman: With foreign vessels that you feel are within that limit that may be there illegally, can you bring them into port?

Mr. Carroll: Yes.

Senator Neiman: Is this done by treaty or agreements with Japan, the United States or whatever the country may be?

Miss Walsh: Any country fishing in our zone is fishing pursuant to a bilateral fisheries agreement, and it is a standard term of that bilateral fisheries agreement that they fish pursuant to Canadian laws and regulations. So then we go back to the act itself and then the licence which specifies the terms and conditions. Within that law and regulations we have all those necessary powers to do what you have raised.

Senator Neiman: And the same rights of search and examination on any vessels that may be—

Miss Walsh: Yes.

Senator Neiman: I was curious about the comment you made about the observers, that you charge the cost of these observers against the foreign vessels?

Mr. Carroll: To the company that owns the vessels, that operate the vessels, to the foreign country.

Senator McElman: The department has a crisis situation on its hands with respect to Atlantic salmon, and I am familiar with the problem of so-called incidental catch by our own

[Traduction]

des changements. En outre, la plupart des pays qui pêchent dans nos eaux ont des représentants de flotte étrangère dans la région où ils pêchent; les contacts que nous entretenons par l'intermédiaire de nos bureaux régionaux avec ces agents nous permettront de nous assurer que les pays étrangers sont au courant des modifications auxquelles nous procédons.

Le sénateur Bosa: En informez-vous également les ambassades?

Mlle Walsh: Nous pourrions certainement le faire.

Le sénateur Neiman: Monsieur le président, je me demande si M. Carroll pourrait nous dire s'il y a une différence entre son autorité en matière d'inspection des navires étrangers qui sont autorisés à pêcher à l'intérieur de la zone de 200 milles et son autorité concernant l'inspection des navires étrangers soupçonnés de pêcher illégalement dans la zone. Y a-t-il deux niveaux d'autorité? L'octroi de permis de pêche aux navires étrangers comporte-t-il certaines obligations pour les navires ou leurs capitaines de vous permettre d'examiner à volonté leur cargaison, leurs dossiers, etc.?

M. Carroll: Oui, monsieur le président, comme je l'ai mentionné précédemment, nous disposons de leur programme de pêche. Le permis de pêche est délivré conformément au programme de pêche. Nos inspecteurs à bord de nos patrouilleurs se rendent sur les navires en mer. Ils ont accès à leur journal de bord, peuvent inspecter la cargaison et examiner les engins de pêche. Nos inspecteurs sont autorisés à faire ce genre d'intervention.

Le sénateur Neiman: Dans le cas des navires de pêche que vous soupçonnez d'être illégalement à l'intérieur de la zone, pouvez-vous les emmener jusqu'au port?

M. Carroll: Oui.

Le sénateur Neiman: De telles mesures sont-elles régies par des traités ou des accords avec le Japon, les États-Unis ou le pays en cause?

Mlle Walsh: Tout pays qui pêche à l'intérieur de notre zone le fait conformément à un accord de pêche bilatéral dont une clause stipule que les navires qui pêchent doivent se conformer aux lois et règlements canadiens. Aussi, nous nous fondons sur la loi elle-même et ensuite sur le permis qui précise les conditions. En vertu de cette loi et de ces règlements, nous possédons tous les pouvoirs nécessaires pour faire ce que vous avez mentionné.

Le sénateur Neiman: Et les mêmes droits de perquisition et d'inspection de tout navire qui peut être...

Mlle Walsh: Oui.

Le sénateur Neiman: J'étais curieux au sujet du commentaire que vous avez fait concernant les inspecteurs; vous dites que les navires étrangers paient le coût de ces inspections.

M. Carroll: La société qui possède ou exploite les navires en question, c'est-à-dire le pays étranger.

Le sénateur McElman: Le ministère fait face à une situation critique en ce qui concerne le saumon de l'Atlantique, et je connais le problème des prises fortuites faites par les pêcheurs

[Text]

domestic fisherman. Is there a similar problem of incidental catch of Atlantic salmon with the foreign vessels?

Mr. Carroll: Not to our knowledge, Mr. Chairman. There was a catch of Atlantic salmon in Davis Strait but that was not an incidental catch; that was a directed fishery. But that has been phased down and Miss Walsh, again, may want to respond in more detail to that. To directly answer your question, the foreigners do not catch salmon in our waters as incidental to their other catches.

Senator McElman: What I am talking about is the incidental catch, so-called. Do your inspections of foreign vessels take this into account?

Mr. Carroll: They take this into account, yes, but we have not, on the Atlantic anyway, to my knowledge, run into any incidents in that regard.

Senator McElman: If no one wants to follow on Atlantic salmon, I have one further question with respect to what the application of these amendments may mean concerning the tuna fishery. I am not entirely clear on what the current law is in Canada. It has been that tuna, because of chemical content, could not legally be caught and sold, but they were being caught and sold over the side by Canadian fishermen to American fishermen where there was a highly lucrative market. There is also the Japanese market which is even more lucrative. What is the current situation on this, and is there any special application of these amendments with respect to that?

Mr. Carroll: The current situation, Mr. Chairman, is that the department has now permitted the American fishermen to come in and purchase the tuna from our fishermen, and this can be done under the act. There is provision to grant that kind of permission, but it also can be prohibited under the act. So, with the amendments proposed here, if you wanted to prohibit it you would enforce, you would use the act and, hopefully, use the penalties, but you can permit it to happen or not. It was a recent decision of our minister to permit this transaction because it was felt that the American fishermen were not paying the Canadian fishermen near the price that these tuna were worth.

Senator McElman: And in many cases were literally not paying them.

Mr. Carroll: I am not sure of that.

Senator McElman: These was piracy involved. In this new approach to the tuna fishery, is it open ended as to total catch or is it a quota situation?

Mr. Carroll: It is a quota situation, Mr. Chairman. There are specific numbers licensed to participate in that fishery.

Senator Hastings: I have two questions. My first question to the witness is with respect to your proposed penalties. You partially answered it by saying it would be a deterrent. My concern is that it is not like a fine for bookmaking, that it

[Traduction]

canadiens. Un problème semblable de prises fortuites de saumon de l'Atlantique se pose-t-il pour les navires étrangers?

M. Carroll: Non, pas à ma connaissance, monsieur le président. Il y a eu une prise de saumon de l'Atlantique dans le détroit Davis, mais ce n'était pas une prise fortuite; c'était intentionnel. Toutefois, cette question a été étudiée à fond et, de nouveau, M^{lle} Walsh peut répondre plus en détail. Pour répondre directement à votre question, les étrangers ne prennent pas de saumon fortuitement dans nos eaux au moment où ils pêchent d'autres poissons.

Le sénateur McElman: Je parle de ce qu'on appelle la prise fortuite. Lors de l'inspection de navires étrangers, en tenez-vous compte?

M. Carroll: Oui, on en tient compte, mais de toute façon nous n'avons pas eu, du moins à ma connaissance, de tels problèmes dans l'Atlantique.

Le sénateur McElman: J'ai une autre question portant sur l'incidence que l'entrée en vigueur de ces amendements peut avoir sur la pêche du thon. Je ne sais pas très bien quelle est la loi actuelle au Canada. Toutefois, en raison du contenu chimique du thon, on ne pouvait pas le pêcher et le vendre légalement, mais les pêcheurs canadiens le pêchaient et le vendaient aux pêcheurs américains et ce commerce leur rapportait beaucoup. Il y a également le marché japonais qui rapporte même encore plus. Quelle est la situation actuelle et y a-t-il une disposition spéciale contenue dans ces amendements qui résoudrait ce problème?

M. Carroll: La situation actuelle, Monsieur le président, est que le ministère a permis aux pêcheurs américains d'entrer et d'acheter du thon des pêcheurs canadiens et cela peut être fait en vertu de la loi. Une disposition accorde ce genre de permission, mais ce commerce peut également être interdit en vertu de la loi. Par conséquent, avec les amendements proposés, si vous voulez interdire ce commerce, vous devrez faire observer la loi et appliquer les peines prévues; toutefois, vous pouvez le permettre ou non. Ce n'est que récemment que notre ministre a pris la décision de permettre ce commerce parce qu'on croyait que les pêcheurs américains ne payaient pas aux Canadiens le prix que ces thons valaient vraiment.

Le sénateur McElman: Et dans bien des cas, ne les payaient pas du tout.

M. Carroll: Je ne suis pas sûr de cela.

Le sénateur McElman: Il y avait de la piraterie. En ce qui concerne cette nouvelle politique pour la pêche du thon, le nombre total de prises est-il illimité ou y a-t-il contingentement?

M. Carroll: Il s'agit d'une situation de contingentement, Monsieur le président. Le nombre des pêcheurs autorisés à participer à cette pêche est limité.

Le sénateur Hastings: Je voudrais poser deux questions. La première concerne les pénalités proposées. Vous y avez partiellement répondu en disant qu'elles devaient jouer un rôle dissuasif. Je voudrais m'assurer qu'elles ne seront pas l'équiva-

[Text]

actually act as a deterrent and not simply be part of the cost of overhead.

Mr. Carroll: It is both, Mr. Chairman. If the fines are heavy and the courts impose a heavy fine, the Receiver General of Canada will receive the money. So it could service that purpose too, Mr. Chairman, as the honourable senator says.

Senator Hastings: But it is high enough that it will deter infractions of the law?

Mr. Carroll: That is correct. It is our opinion, yes, that it will deter some of these fishermen from carrying out some violations in our waters.

Senator Hastings: The second part of my question, you said that the U.S. was much more severe.

Mr. Carroll: Yes. Miss Walsh would you like to respond to that?

Miss Walsh: To your first question, as well as the deterrent of the higher penalty, in our discussions with the foreign nations they are well aware from statements we have made to them that we will be taking into account, in deciding what allocations they should be receiving from surplus resources in our waters, what their fishing record has been in our waters; and if it is a nation that is consistently breaching our laws and regulations, that will be a very large factor in our decision as to what, if any, resources to give to them. So there is also that in the background of our minds and their minds. That too is an unwritten but very strong deterrent.

Senator Hastings: The second part of my question, you indicated that the U.S. was much more severe than other countries. Could you explain exactly why we are not in line with the other countries?

Mr. Carroll: May I read to you what I have in front of me, Mr. Chairman?

The maximum fines in Canada are significantly lower than those which exist in other major coastal states. That is, United States presently, \$100,000; United Kingdom, £50,000 on summary conviction, and at the discretion of the courts on indictment; New Zealand, \$85,000, Canadian money; Japan \$50,000, Canadian money.

So, these are the kinds of the magnitudes of the penalties imposed by these countries that have extended their jurisdiction.

The Chairman: I may have been wrong, but my understanding of the evidence, Senator Hastings, is that our present penalties are much lower than our neighbours' and others', but that these bring them into line with them.

Senator Hastings: These will be brought into line?

[Traduction]

lent des amendes imposées aux bookmakers, qu'elles auront véritablement un rôle dissuasif et qu'on ne puisse pas simplement les intégrer aux frais généraux.

M. Carroll: Elles ont un double rôle, Monsieur le président. Si les amendes imposées par les tribunaux sont d'un montant élevé, le receveur général du Canada va toucher cet argent. Les amendes peuvent donc servir également cette fin, Monsieur le président, comme le dit l'honorable sénateur.

Le sénateur Hastings: Mais sont-elles suffisamment élevées pour dissuader les éventuels délinquents?

M. Carroll: Oui. A notre avis, Monsieur le président, elles vont effectivement dissuader certains de ces pêcheurs de commettre des infractions dans nos eaux territoriales.

Le sénateur Hastings: Deuxièmement, vous avez dit que les dispositions américaines étaient beaucoup plus sévères.

M. Carroll: Oui. Mademoiselle Walsh, voulez-vous répondre à cette question?

Mlle Walsh: En ce qui concerne la première partie de votre question, concernant le rôle dissuasif des pénalités élevées, je peux vous dire que dans nos discussions avec les représentants de l'étranger, nous leur avons fait savoir que pour décider de la part à laquelle ils auraient droit sur nos ressources excédentaires, nous tiendrions compte des qualités de poissons qu'ils ont pêchés jusqu'à maintenant dans nos eaux; dans le cas d'une nation qui a commis constamment des infractions à nos lois et à nos règlements, ces infractions constitueront un facteur primordial dans notre prise de décision. Voilà donc les éléments dont nous tiendrons compte, et les pêcheurs étrangers le savent. C'est un élément dissuasif non écrit, mais de première importance.

Le sénateur Hastings: Vous avez ensuite indiqué que les États-Unis étaient beaucoup plus sévères que certains autres pays. Pouvez-vous me dire exactement pourquoi le Canada ne s'est pas aligné sur les autres pays?

M. Carroll: Puis-je vous lire ce que j'ai sous les yeux, monsieur le président?

Le maximum des amendes prévues par le Canada est sensiblement inférieur à celui que prévoient la plupart des autres États côtiers. Aux États-Unis, le maximum est actuellement de \$100,000; au Royaume-Uni, il est de 50,000 livres sur déclaration sommaire de culpabilité, et laissé à la discrétion du tribunal à la suite d'un acte d'accusation; en Nouvelle-Zélande, il est de \$85,000 en devises canadiennes, et de \$50,000 canadiens au Japon.

Voilà donc les pénalités imposées par les pays qui ont étendu la limite de leurs eaux territoriales.

Le président: Je puis me tromper, mais d'après ces données, il me semble, sénateur Hastings, que les pénalités actuelles sont bien inférieures à celles de nos voisins et de certains autres pays, mais que ces nouvelles dispositions vont élever les pénalités canadiennes au niveau de celles de l'étranger.

Le sénateur Hastings: Y aurait-il vraiment égalité?

[Text]

The Chairman: Yes. With these new penalties, we are up in line with the others.

Senator Murray: Mr. Chairman, I have some difficulty with the amendment pertaining to the regulations in which it is proposed to provide a fine of up to \$25,000 on indictment and \$5,000 on summary conviction for infractions of the regulations, which apply, I presume, to the regulations that are now in force and any regulations you may make in the future, no matter how trivial. I am not a lawyer, so I don't know how common that sort of thing is in federal legislation.

The Chairman: Regrettably, all too common.

Senator Murray: Well, I don't like being asked to vote it, I can tell you that right now. This is a question that should probably be put to the draftsman or raised before the Joint Committee on Regulations and other Statutory Instruments. I do not like being asked to vote that kind of authority, feeling as I do, and as I think many people do, that the Governor in Council already has altogether too much regulatory power.

The Chairman: I will certainly invite the witnesses to respond to your question. It was a matter I was also going to bring up, because it concerns me always on these occasions.

Mr. Bertrand Menoury, Legal Adviser, Legal Services Branch, Department of Fisheries and Oceans: Various acts provide for penalties for breach of regulations, and the Coastal Fisheries Protection Act is not the only one. But the penalties cannot be provided for in the regulations because the act does not generally permit regulations to provide for penalties, either fine or imprisonment.

Senator Murray: No, of course, but what difference does it make? You provide the fine and the penalty in the legislation, and then go ahead and regulate as you wish. You may make regulations generally for carrying out the purposes and provisions of this act—which is pretty broad.

Mr. Menoury: Parliament can say in an act, in a statute, that any breach of regulations will be liable to such fine or such imprisonment.

Senator Murray: You understand my complaint? My complaint is that it is the Governor in Council who makes the regulations, and Parliament which imposes the fine. Parliament provides for the penalty, and the Governor in Council then, without further reference to Parliament, goes ahead and promulgates the regulations.

My problem is with providing for a penalty for regulations that are not even in existence at this moment.

The Chairman: Just to clarify this, Senator Murray's question is not whether or not Parliament can do this. We all know Parliament can make a man a woman, if it wishes, legislatively; but what is being questioned is the wisdom of Parliament passing criminal sanctions which could give people, on indictment, a criminal record for infringing a regulation that has not even been passed yet and may be so trivial and not even published or brought to people's attention. That is what Sena-

[Traduction]

Le président: Oui. Avec les nouvelles pénalités, nous serons au niveau de l'étranger.

Le sénateur Murray: Monsieur le président, j'éprouve certaines difficultés en ce qui concerne la modification des règlements, qui prévoit d'imposer une amende d'au plus \$25,000 sur un acte d'accusation et d'au plus \$5,000 sur déclaration sommaire de culpabilité en cas d'infraction au règlement, cette disposition étant, je pense applicable aux règlements en vigueur actuellement ainsi qu'aux éventuels règlements à venir, quels qu'ils soient. Je ne suis pas juriste, et je ne sais donc pas si ce genre de chose est très fréquent dans la législation fédérale.

Le président: Malheureusement, c'est trop fréquent.

Le sénateur Murray: Je n'aime pas qu'on me demande d'accepter ce genre de chose, je vous le dis franchement. C'est sans doute une question qu'il faudrait soumettre aux rédacteurs du bill ou au Comité mixte des règlements et autres textes réglementaires. Je n'aime pas qu'on me demande de voter en faveur de ce genre de loi car j'estime, comme bien d'autres, que le gouverneur en conseil dispose déjà de pouvoirs réglementaires beaucoup trop étendus.

Le président: J'invite les témoins à répondre à votre question. J'allais également la soulever, car dans ce genre d'occasions, elle me préoccupe toujours.

M. Bertrand Menoury, conseiller juridique, direction des services juridiques, Pêches et Océans Canada: Diverses lois prévoient des peines en cas d'infraction aux règlements, et la Loi sur la protection des pêcheries côtières n'est pas la seule à le faire. Mais les peines ne peuvent être prévues dans les règlements car la Loi ne le permet pas en général, qu'il s'agisse d'amende ou de peine d'emprisonnement.

Le sénateur Murray: Non, bien sûr, mais quelle est la différence? Vous prévoyez l'amende et la peine dans la loi, et ensuite vous rédigez les règlements comme bon vous semble. Les règlements généralement visent à mettre en application les buts et dispositions de la loi, ce qui est assez vague.

M. Menoury: Le Parlement peut stipuler dans une loi, dans un texte législatif, que toute infraction aux règlements sera passible de telle ou telle amende ou peine d'emprisonnement.

Le sénateur Murray: Comprenez-vous pourquoi je proteste? Je proteste parce que c'est le Gouverneur en conseil qui édicte les règlements, et c'est le Parlement qui impose l'amende. Le Parlement prévoit la peine, et le Gouverneur en conseil promulgue ensuite, sans autre consultation avec le Parlement, les règlements.

Je me demande comment on peut prévoir une peine pour des règlements qui n'existent même pas encore.

Le président: Pour plus de précision, j'aimerais dire que le sénateur Murray ne se demande pas si le Parlement peut ou non agir ainsi. Nous savons tous que le Parlement peut transformer un homme en femme, s'il le désire; mais on peut se demander si le Parlement a raison d'adopter des sanctions au criminel qui pourrait donner à des personnes, sur déclaration de culpabilité sur un acte d'accusation, un casier judiciaire pour avoir enfreint un règlement qui n'est même pas encore

[Text]

tor Murray is addressing himself to, not whether Parliament has the power to or not.

Mr. Menoury: Yes, Mr. Chairman. The penalties provided by the act apply to regulations that are not yet existing.

The Chairman: Yes, we are aware of that, and that is Senator Murray's question: Why should that be?

Senator Neiman: The answer is we bring this up all the time, year after year, as you know, that with almost every bill we look at that there is this same type of provision. I think in almost every committee we have had here we have objected to this. It is a practice that has been going on for years in government, and I think it is very objectionable.

The Chairman: One of these years we are going to get our back up and simply refuse to do it.

There are, I might say, Senator Murray, cases we have seen which are worse than this. I was tracking this through myself while other questions were being asked to make sure that the imprisonment provisions could not be applied to the regulations, and I am fairly satisfied, although we might just look at that more carefully, before we are finished, that they don't, so at least you cannot go to prison for breach of the regulations. If you could, I myself would not vote for it. You can, however, be required to pay these fines for breach of the regulations.

Some acts are even worse. They give the Governor in Council power to impose the penalties as well as promulgate regulations, which is a totally offensive trick of draftsmen. But I am in the hands of the committee as to whether or not we are going to stand on this particular subject at this particular moment in history.

Senator McElman: You will recall, as most of us do, Mr. Chairman, that the Joint Committee on Regulations and other Statutory Instruments has been notoriously unsuccessful in getting some of the departments—not all but some of the departments to show any sympathy for the feelings of Parliament in this respect, to a degree that that committee on occasion has pointed out that some departments put in skeleton legislation to enable them to make stringent regulations without any reference to Parliament and literally bypass Parliament and use this as a device to do so. Senator Murray's point is extremely well taken.

The Chairman: I might just mention to you that all members of the Senate, since returning after prorogation, were greeted on their return by Consolidated Regulations of Canada. It is the first time, I guess, that they have been all gathered together. I was so appalled at the size of this shelf of books I haven't even got a place to put them yet. Now, these are the 180,000, or something, regulations that every Canadian, as the young lady has just mentioned, is deemed to know, and ignorance of them is no excuse.

[Traduction]

adopté et qui sera peut-être si insignifiant qu'il ne sera même pas publié ou porté à l'attention du public. C'est ce qui inquiète le sénateur Murray; il ne remet pas en question les pouvoirs du Parlement.

M. Menoury: Oui, monsieur le Président. Les peines prévues dans la loi s'appliquent à des règlements qui ne sont pas encore édités.

Le président: Oui, nous le savons, et c'est la question du sénateur Murray: pourquoi devrait-il en être ainsi?

Le sénateur Neiman: Nous ramenons toujours cette questions sur le tapis, d'une année à l'autre, car comme vous le savez, presque tous les bills que nous étudions, contiennent une disposition du genre. Je crois que presque tous les comités qui ont siégé ici, se sont opposés à cette disposition. Il s'agit d'une pratique qui a cours depuis des années au gouvernement, et je pense qu'elle est très contestable.

Le président: Une année, nous allons nous imposer et simplement nous y refuser.

IL faut bien dire, sénateur Murray, que certains cas que nous avons étudiés étaient pire que celui-ci. Je passais le sujet en revue pendant qu'on posait d'autres questions pour m'assurer que les dispositions d'emprisonnement ne pouvaient pas être appliquées aux règlements, et je suis assez satisfait, mais nous pourrions examiner cette question plus attentivement avant de terminer pour être encore plus certains que personne ne pourra aller en prison pour avoir violé les règlements. Si tel était le cas, personnellement, je m'y opposerais. On peut toutefois être tenu de payer ces amendes pour une infraction aux règlements.

Certaines lois sont mêmes plus sévères. Elles donnent au gouverneur en conseil le pouvoir d'imposer des peines ainsi que de promulguer des règlements, ce qui est une ruse des rédacteurs tout à fait offensante. Mais je m'en remets au Comité pour déterminer si nous devons nous buter sur cette question à ce moment-ci.

Le sénateur McElman: Vous vous appellerez monsieur le président, tout comme la plupart d'entre nous, que le Comité mixte des règlements et autres textes réglementaires n'a jamais réussi à obtenir que certains ministères, pas tous, partagent les souhaits du Parlement à cet égard, il est même arrivé que le comité se plaigne que certains ministères déposent des projets de loi de portée très générales afin de se permettre d'établir des règlements plus stricts sans les soumettre au Parlement, contournant littéralement cette institution et se servant de ce mécanisme pour agir à leur guise. Le raisonnement du sénateur Murray est très clair.

Le président: Je me permets de mentionner que, depuis la reprise des activités parlementaires, tous les sénateurs on eu la joie de se voir remettre un exemplaire des Règlements codifiés du Canada. C'est la première fois, si je ne m'abuse, qu'on les rassemble tous ainsi. Stupéfait par le nombre imposant de livres que cela représente, je n'ai pu trouver de place pour les ranger. Il y a maintenant quelque 180,000 règlements que tout Canadien, comme vient tout juste de le mentionner cette jeune femme, est censé connaître et dont l'ignorance ne constitue pas une excuse.

[Text]

This is the type of thing we are confronting in legislative bodies today, which, as you say, the Joint Committee on Regulations and other Statutory Instruments is trying to come to grips with and is getting very little response from government.

Anyway, there we are, Senator Murray. I am in the committee's hands.

Senator Murray: I have made my point. I am not experienced enough to know how to deal with it right at this moment, but I will take counsel and reserve the right to raise it at a further stage of this bill.

The Chairman: Mr. Carroll would like to respond to this in the meantime, and I think we should hear from the witness.

Mr. Carroll: Mr. Chairman, the honourable senator referred to trivial regulations. I am not sure, regarding the regulations that we have, that exist now, that we would want to look upon them as trivial. We do have an obligation to protect our fishery resources and our fishermen. If we do not have the kind of regulations and the kind of penalties that are appropriate to deter these infractions in our fishing zone and protect our fish for our fishermen against foreign fishing vessels, where are we?

The regulations themselves deal with when a vessel may come in our zone or whether, indeed, it is allowed to come in our zone or not, where it may fish, what it may fish with, how much fish of any species it may take, carry out reportings so we can control it. We don't feel that that is really trivial, Mr. Chairman. We feel it is very important that we carry out these activities to ensure that our resource is looked after.

The Chairman: On that point, in defence of Senator Murray, he was not saying all your regulations are trivial. He said, "for the enforcement of regulations, however trivial."

Mr. Carroll: I beg your pardon.

The Chairman: He was not talking about all your regulations being trivial at all, but you could have a trivial regulation amongst the important regulations and that would also bring the same sanctions. That was his point.

Mr. Carroll: One other point I may make, Mr. Chairman, and that is that these are maximum penalties that we are asking for in the amendments, and really it is the courts who decide how much and to what extent, what amounts they would impose in relation to the infraction that the people would be charged with.

The Chairman: That is the saving grace in the system.

Senator Murray: Yes.

The Chairman: Thank you, Senator Murray. Have you further questions?

[Traduction]

C'est à ce genre de situation que doivent faire face les corps législatifs aujourd'hui; c'est d'ailleurs un problème que le Comité mixte des règlements et autres textes réglementaires voudrait bien voir régler et à propos duquel il parvient mal à sensibiliser le gouvernement.

De toute façon, revenons où nous en étions, sénateur Murray. Je suis à la disposition du comité.

Le sénateur Murray: J'ai exposé mon point. Je n'ai pas assez d'expérience pour savoir comment aborder ce problème pour l'instant, mais je demanderai conseil, et je me réserve le droit de soulever de nouveau ce point ultérieurement au cours de l'étude du projet de loi.

Le président: M. Carroll aimerait toutefois vous répondre, et je crois que nous devrions l'écouter.

M. Carroll: Monsieur le président, l'honorable sénateur a parlé de règlements insignifiants. Je ne suis pas certain, compte tenu des règlements qui existent à l'heure actuelle, que nous pourrions tous les qualifier d'insignifiants. Nous sommes de fait tenus de protéger nos ressources et nos pêcheurs. Si nous ne disposons pas du genre de règlements et de sanctions appropriés pour prévenir ces infractions dans notre zone de pêche et si nous ne protégeons pas notre poisson et nos pêcheurs contre les navires de pêche étrangers, où allons-nous?

Les règlements eux-mêmes mentionnent à quel moment ces embarcations peuvent pénétrer dans notre zone ou, de fait, si elles ont droit d'y pénétrer ou non, les limites où la pêche est permise, les engins autorisés, l'importance des prises de chaque espèce auxquelles les pêcheurs ont droit, les rapports qu'ils sont tenus de soumettre de sorte que nous pouvons exercer un certain contrôle. Nous n'avons pas l'impression que ces règlements sont insignifiants, monsieur le président. Nous estimons qu'il est très important de procéder ainsi afin d'assurer la protection de nos ressources.

Le président: Sur ce point, pour prendre la défense du sénateur Murray, il n'a pas dit que tous les règlements étaient insignifiants. Il a dit: «l'application des règlements, si insignifiants soient-ils.»

M. Carroll: Plaît-il?

Le président: Il n'a pas dit que tous vos règlements étaient insignifiants, mais plutôt qu'il se pourrait qu'il se trouve parmi des règlements importants un règlement insignifiant qui entraînerait les mêmes sanctions. C'est le point qu'il voulait faire ressortir.

M. Carroll: J'aimerais également ajouter monsieur le président, qu'il s'agit-là des pénalisations maximums que nous demandons dans les amendements, et en vérité ce sont les tribunaux qui décident des peines à appliquer, qui décident des sommes selon les infractions commises.

Le président: C'est-à-dire que c'est ce qui sauve tout.

Le sénateur Murray: Oui.

Le président: Merci, sénateur Murray. Avez-vous d'autres questions?

[Text]

Senator Murray: I simply want to say, in reply to that, that my concern was not only with the regulations that now exist but with any future regulations that may be promulgated by the Governor in Council under that section.

I appreciate the extremely difficult task you and your people have, but I regard the principle that I tried to enunciate, having as it does to do with our system of government and our system of justice, as being at least as important. This is probably not the forum in which to take up a question as general as this. I will reserve my right to do it elsewhere or at another stage.

The Chairman: I would be very happy, not formally but informally, to speak to the new chairman of the Legal and Constitutional Affairs Committee and also the co-chairman of the Statutory Instruments Committee on this. Has it been reconstituted yet?

Senator Neiman: Yes.

The Chairman: We, in this committee, handle very little legislation, as you are aware. It is probably not the place to make a stand on this issue, but I certainly look for guidance in the future to those other committees as to how they think this particular problem should be approached. If it is the wish of the members of the committee that I do that, I certainly shall.

Senator McElman: Mr. Chairman, may I simply comment that it is refreshing to hear this approach from Senator Murray, because I would point out that Senator Murray has, in his experience, the record of having been *the* senior bureaucrat in a provincial government and this is not new to his approach. So hearing it from one with a bureaucratic background, as I have myself, it is refreshing.

Senator Macquarrie: There have been, Mr. Chairman, various obiter dicta about this subject. I appreciate Senator Murray raising it. Around other tables, not many miles from here, I have heard it for so many years that I am reaching the stage of pained futility, but I hope that we can just stop short of that and perhaps accomplish something. I think your suggestion of your own action is a good one on a terribly fundamental thing.

The Chairman: Thank you. One of the other witnesses wishes to comment on this point.

Mr. C. E. McGee, Departmental Secretary, Department of Fisheries and Oceans: Mr. Chairman, I might only raise one point. Probably the unique situation respecting fisheries regulations is the fact that they are very dynamic. There is a requirement to adjust them on a real time basis.

I guess the alternative to putting more of the requirements into the statute itself would be desirable and preferable if you did not have this requirement to almost annually change and adjust this because of the fishing seasons, the levels of fishing activity, the quota situation and the fact that fish are a resource that has to be managed that way. So in the fisheries area, it is a specific problem that we are aware of, but we are a bit unique in that sense.

[Traduction]

Le sénateur Murray: J'aimerais en réponse dire que ce ne sont pas seulement les dispositions en vigueur qui me préoccupent, mais également les dispositions qui seront adoptées à l'avenir, promulguées par le gouverneur en conseil et contenues dans cet article.

Je suis conscient de la difficulté de votre tâche, mais je considère ce principe que j'ai essayé d'énoncer, qui concerne notre système de gouvernement et notre justice, pour au moins aussi important. Ici n'est sans doute point le lieu où traiter d'une question aussi large que celle-là. Je me réserve de le faire ailleurs ou à un autre moment.

Le président: Laissez-moi vous dire entre nous, que je serais très heureux, d'avoir un entretien avec le président du Comité des questions juridiques et constitutionnelles, et avec le vice-président du Comité des textes réglementaires; celui-ci a-t-il été reconstitué?

Le sénateur Neiman: Oui.

Le président: A ce comité-ci, nous discutons rarement législation, comme vous vous en apercevez. Ce n'est sans doute pas l'endroit où faire un bilan de la question, mais à l'avenir j'espère que les autres comités pourront m'aider et m'indiquer leur façon d'aborder ce genre de problème. Si les membres de ce comité le désirent, je le ferais.

Le sénateur McElman: Monsieur le président, j'aimerais dire à quel point c'est une surprise agréable d'entendre le sénateur Murray, car j'aimerais faire remarquer que le sénateur Murray a eu l'occasion d'être le doyen des fonctionnaires d'un gouvernement provincial, et qu'il n'est pas novice en la matière. Si bien que d'entendre ces arguments de la bouche d'un ancien fonctionnaire, comme je l'ai fait moi-même, est extrêmement agréable.

Le sénateur Macquarrie: Il y a eu, monsieur le président divers avis émis sur ce sujet. Je suis heureux que le sénateur Murray soulève la question. Pas très loin d'ici, j'ai entendu dire, à d'autres tables que je radotais, mais j'espère que nous pouvons couper court à tout cela et avancer dans notre travail. Je pense donc que votre proposition d'initiative concernant un point terriblement fondamental, est bonne.

Le président: Merci. Une autre témoin désire parler.

M. C. E. McGee, secrétaire ministériel, ministère des Pêches et Océans: Monsieur le président, j'ai un seul point à soulever. La situation unique dans laquelle se trouvent les règlements concernant les pêcheries, est qu'ils sont extrêmement variables. Il faut un dispositif d'adaptation du moment.

Je suppose que la solution qui consiste à insérer des conditions supplémentaires dans la loi elle-même serait préférable si vous n'étiez soumis à l'exigence de modifications et d'ajustements annuels, suivant les saisons de pêche, les différents niveaux d'activité, la situation des quotas et du fait que le poisson représente une richesse qui doit être gérée de cette manière. C'est un problème particulier du domaine des pêcheries dont nous sommes conscients, et nous sommes un peu uniques en ce sens.

[Text]

The Chairman: I think the members of the committee are all appreciative of the fact that not only in your regulations but in other areas of government you cannot put it all in the statute. It is too slow to change. You have to be able to have regulations that change from time to time. I do not think it is fair to ask you to deal with a problem that Parliament has struggled with for years and has not been able to come to grips with. The type of thing that has been discussed and the type of thing I would hope we could come to, at some point in the history of our Parliament, is that a penalty section such as this might apply to those regulations which are published under certain circumstances, and possibly tabled in Parliament and things of this sort—that penalties would only apply to regulations passed and published in a certain fashion, whereas other regulations could be promulgated more easily. But that is certainly not for you people to cope with. Parliament has not been able to for many years, and I do not suggest that you can be asked to do so. We know that you need regulations; and that you need to promulgate them from time to time to meet changing circumstances.

Are other members of the committee satisfied with my quick tracking here?

Sorry, before I come to that, I have Senator Lapointe on my list.

Senator Lapointe: What happens if the persons cannot pay the fine, as there is no alternative. Is the government allowed to sell the boat or to take away the licence?

Mr. Carroll: We would normally ask the courts to confiscate out of the catch, or the boat. I cannot recall confiscating a large vessel, for instance, but we have asked the courts to confiscate either the catch or part of the catch. The vessel can be held by the courts, pending payment of the fine.

The Chairman: Can the vessel and/or the catch be forfeited, in addition to the fine?

Mr. Carroll: That is possible but very unlikely, Mr. Chairman.

The Chairman: When you say “unlikely”, you mean the courts have not done that?

Mr. Carroll: They have not done that. On some occasions they have confiscated or ordered confiscated part of the catch—we are talking about large foreign vessels—in addition to a fine. Usually, if the fine is substantial, the percentage of confiscation of the catch is very low or vice versa.

The Chairman: I think, Senator Lapointe, your question probably was, did they have the power to do both? I believe the answer is yes; theoretically they could do it.

Mr. Carroll: The court.

The Chairman: The court could do both. But normally they balance the two.

Mr. Carroll: Yes.

[Traduction]

Le président: Je crois que les membres du Comité reconnaissent tous qu'il est impossible de tout inclure dans les lois, qu'il s'agisse de vos règlements ou de ceux relevant d'autres secteurs du gouvernement. Le processus de modification des lois est trop lent. Il faut des règlements qui peuvent changer de temps à autre. Je ne crois pas qu'il soit juste de vous demander de vous occuper d'un problème avec lequel le Parlement est aux prises depuis de nombreuses années et qu'il a été incapable de résoudre. Le genre de chose dont nous avons discuté et ce à quoi j'aimerais que nous arrivions à un certain moment de l'histoire de notre Parlement, c'est que des dispositions comme celles-ci relatives aux peines, puissent s'appliquer aux règlements qui sont établis dans certaines circonstances, peut-être même déposés au Parlement, et que les peines s'appliqueraient uniquement aux règlements adoptés et décrétés selon certaines modalités, alors que d'autres pourraient être promulgués plus aisément. Mais il n'en tient certainement pas à vous de le faire. Le Parlement n'y est pas arrivé après de nombreuses années et je ne crois pas qu'on puisse l'exiger de vous. Nous savons que vous avez besoin de règlements, qu'il vous faut les promulguer de temps à autre pour faire face aux circonstances qui changent.

Les autres membres du Comité me suivent-ils?

Je m'excuse, avant d'en arriver à cela, je dois céder la parole au sénateur Lapointe.

Le sénateur Lapointe: Qu'arrive-t-il dans le cas des personnes qui sont incapables de payer l'amende, puisqu'il n'y a aucune option. Le gouvernement est-il autorisé à vendre le bâtiment ou de lui retirer sa licence?

M. Carroll: Nous demandons normalement aux tribunaux de confisquer la part des prises correspondant à l'amende, ou de saisir le bâtiment. Je ne me souviens pas qu'on ait confisqué un gros bâtiment, par exemple, mais nous avons demandé aux tribunaux de confisquer la totalité ou une partie des prises. Le bâtiment peut être retenu par les tribunaux jusqu'à ce que l'on paie l'amende.

Le président: Le bâtiment et/ou les prises peuvent-ils être confisqués en sus d'une amende?

M. Carroll: C'est possible mais très peu probable, Monsieur le président.

Le président: Quand vous dites «peu probable», vous entendez par là que les tribunaux ne l'ont pas fait?

M. Carroll: C'est exact. Dans certains cas, en plus de l'amende, ils ont saisi ou ordonné la confiscation d'une partie des prises; nous parlons-là de gros bâtiments de pêche étrangers. D'ordinaire, si l'amende est forte, la proportion des prises confisquées est très faible ou vice-versa.

Le président: Je crois, sénateur Lapointe, que vous vouliez probablement savoir si les tribunaux avaient l'autorité de le faire? La réponse est oui, ils le pourraient, en théorie.

M. Carroll: Les tribunaux.

Le président: Les tribunaux pourraient imposer ces deux mesures. Mais normalement, on équilibre les deux.

M. Carroll: Oui.

[Text]

The Chairman: Senator Lapointe, any further questions?

Senator Lapointe: No.

The Chairman: I mentioned a moment ago that my quick tracking of these offence provisions indicated to me, over the page, subclause (4) where the imprisonment is provided for quite specifically only applies, it appears, to 7(d), and I have the consolidated act here as others of you have, 7(a), (b), (c), (d) being the question of resisting or wilfully obstructing protection officers. That is indeed a clause in the act, not in the regulations. It would seem to me that we are at least saved from being asked to provide for any term of imprisonment for an offence in the regulations. Is that your reading, Senator Neiman?

Senator Neiman: Yes.

The Chairman: I am satisfied that is the way it would work.

I have from our Law Clerk something that I wish to bring to your attentions. It does not involve, fortunately, an amendment to the act because they are only marginal notes. I will give you this afterwards.

For your information an editorial correction will be required to rearrange the marginal notes on page one so that the word "penalties" appears opposite subsection 8(1) rather than subs. 8(3).

—where it is now.

However, since marginal notes form no part of the law but are inserted for convenience of reference only, this is not a correction that requires committee approval. I shall simply instruct the printer to make the necessary corrections when ordering a reprint, once the bill has had third reading in the Senate.

I shall similarly arrange to have the French marginal note opposite clause 2 on page two of the bill amended to correspond with the English word "Transitional". The French marginal note should read "Disposition Transitoire".

Apparently, that will be done automatically. Unless you have a comment on that you may take a copy of that letter, and let me have it back.

May we then proceed, if there are no further comments from members of the committee, with consideration of—

Senator Lapointe: On the last paragraph, you said that it is a \$25,000 fine and/or two years of imprisonment in the other one, but in the bill it is plus the imprisonment. Is there any choice, or do they have both penalties? Because here, if I read well, it is:

—on summary conviction, to a fine not exceeding five thousand dollars or—

In French it is "and"; there is no "or" in the French.

Mr. Menoury: Which section?

[Traduction]

Le président: Sénateur Lapointe, d'autres questions?

Le sénateur Lapointe: Non.

Le président: J'ai dit, il y a un petit moment, que mon survol rapide des dispositions relatives aux infractions m'a permis de constater, au paragraphe (4), que l'emprisonnement ne s'applique, semblerait-il, qu'au paragraphe 7d). J'ai en main la loi intégrale, comme certains d'entre vous d'ailleurs, et les alinéas 7a), b) c) et d) visent les personnes qui résistent ou qui mettent volontairement des entraves à un préposé à la protection. C'est effectivement prévu dans la Loi, et non dans le règlement. Je crois que nous évitons au moins d'avoir à prévoir dans le règlement une disposition relative à une peine d'emprisonnement pour une infraction. Est-ce ce que vous comprenez, sénateur Neiman?

Le sénateur Neiman: Oui.

Le président: Je trouve cela satisfaisant.

J'ai quelque chose ici du secrétaire légiste que je veux porter à votre attention. Il ne s'agit pas, heureusement, d'une modification à la loi, mais plutôt des notes marginales. Je vous en ferai part plus tard.

À titre d'information, une correction devrait être apportée de façon que la note marginale «peines» paraisse vis-à-vis du paragraphe 8(1) plutôt que du paragraphe 8(3).

—Le texte est maintenant le suivant:

Toutefois, étant donné que les notes en marge ne font pas partie de la loi mais sont fournies pour référence seulement, il n'est pas nécessaire que le Comité approuve cette correction. Je demanderai simplement à l'imprimeur d'apporter les corrections nécessaires à la réimpression, une fois que le projet de loi aura passé l'étape de la troisième lecture au Sénat.

Je veillerai également à ce que la note rédigée en français et se trouvant en marge de l'article 2, à la page 2 du projet de loi, soit modifiée pour qu'elle corresponde au mot anglais «Transitional». Les mots «Disposition transitoire» devraient figurer dans la version française de la note en marge.

Apparemment, cela se fera automatiquement et à moins que vous n'ayez des commentaires à faire, vous pourriez prendre une copie de cette lettre et me la rendre plus tard.

Si les membres du Comité n'ont pas d'autres commentaires, nous pourrions passer à l'étude de...

Le sénateur Lapointe: A propos du dernier paragraphe, vous dites que le contrevenant encourt une amende de \$25 000 et/ou un emprisonnement de deux ans dans l'autre paragraphe, mais dans le projet de loi, l'amende s'ajoute à la peine d'emprisonnement. Un choix est-il offert ou les deux peines sont-elles imposées? Dans la version anglaise, je lis:

—on summary conviction, to a fine not exceeding five thousand dollars...

Dans la version française, on retrouve le mot «et» au lieu de «ou».

M. Menoury: A quel article faites-vous référence?

[Text]

The Chairman: You are reading from subsection (4)?

Senator Lapointe: Yes. In French it says "and", it does not say "or". "et" means "and"—plus. So there is something wrong.

Mr. Carroll: Mr. Chairman, it should be "and/or".

The Chairman: How is the rest of the French? I am not bilingual. How does the rest of the French read?

Senator Lapointe: It means that they have both penalties; it is not so in the English.

Mr. Menoury: It should be "or". It should be "ou" in French.

Senator Lapointe: It should be "et/ou"? If it is like the English, it should be only "ou", "or both" it says in the English.

Mr. Menoury: In English you have:

... not exceeding twenty-five thousand dollars or to imprisonment for a term not exceeding two years or to both;

I think the French is correct here, it says:

une amende d'au plus vingt-cinq mille dollars et un emprisonnement d'au plus deux ans ou l'une de ces deux peines;

Senator Lapointe: "ou l'une de ces deux peines", that's all right.

The Chairman: How do you translate to the English?

Senator Lapointe: "ou l'une de ces deux peines." There is a choice, but the sentence is made in a different way.

The Chairman: Could you translate the French for me?

Mr. Menoury: The French?

The Chairman: Yes, using the "add".

Mr. Menoury: "on summary conviction to a fine not exceeding five thousand dollars and imprisonment for a term not exceeding six months or either one;"

The Chairman: Either one as opposed to both. I think it comes out the same.

Mr. Menoury: It is not a word-for-word translation.

The Chairman: Again, it is at the discretion of the court. You can have both. You can have the \$10,000 fine, or whatever it is, plus the term of imprisonment under either section. So I suppose that is all right.

I will call the bill clause by clause. there are only two clauses.

Senator McElman: Before you do, do we have application from any element of the industry to be heard on this?

[Traduction]

Le président: Êtes-vous au paragraphe (4)?

Le sénateur Lapointe: Oui. La version française dit «et» au lieu de «ou». Les versions ne concordent donc pas.

M. Carroll: Monsieur le président, on devrait écrire «et/ou».

Le président: Comment est rédigé le reste de la version française? Je ne suis pas bilingue et je puis juger par moi-même.

Le sénateur Lapointe: Contrairement à la version anglaise, le français stipule que les deux peines sont imposées.

M. Menoury: On devrait retrouver le mot «ou» en français.

Le sénateur Lapointe: Faudrait-il écrire «et/ou»? Si l'on veut s'en tenir à l'anglais, il faudrait lire «ou» ou «les deux à la fois».

M. Menoury: La version anglaise dit:

... not exceeding twenty-five thousand dollars or to imprisonment for a term not exceeding two years or to both;

Je crois que la version française est correcte puisqu'on y dit:

une amende d'au plus vingt-cinq mille dollars et un emprisonnement d'au plus deux ans ou l'une de ces deux peines;

Le sénateur Lapointe: «Ou l'une de ces deux peines». Les deux versions correspondent.

Le président: Comment traduisez-vous cette expression en anglais?

Le sénateur Lapointe: En disant «ou l'une de ces deux peines», on laisse le choix, mais la phrase est rédigée différemment.

Le président: Pourriez-vous traduire pour moi la version française?

M. Menoury: Traduire le français?

Le président: Oui, en utilisant «and».

M. Menoury: «On summary conviction to a fine not exceeding five thousand dollars and imprisonment for a term not exceeding six months, or either one;»

Le président: «Either one» par opposition à «both». Je pense que cela revient au même.

M. Menoury: Ce n'est pas une traduction littérale.

Le président: Encore une fois, c'est à la discrétion du tribunal. On peut récolter les deux: l'amende de \$10,000, ou de quelque autre montant, ainsi que la peine d'emprisonnement, et ce, aux termes de l'un ou l'autre article. Je suppose donc que c'est bien ainsi.

Je mettrai le projet de loi en discussion article par article; il n'y en a que deux.

Le sénateur McElman: Auparavant, j'aimerais savoir si des membres de l'industrie ont demandé de se faire entendre à ce sujet?

[Text]

The Chairman: I have received nothing whatsoever. Of course, it was just referred to the committee. Possibly a way of seeking some information relative to your question is, did the industry appear, or seek to appear, before the Commons committee on this bill?

Mr. McGee: This is an S bill. It would appear, since it is a major application toward foreign fishing effort and giving us greater powers to control that effort, that the industry would probably welcome it.

Senator McElman: It does have application to the domestic industry as well.

Mr. McGee: That is right, if there is trans-shipment of fish product at sea, Mr. Chairman.

The Chairman: That is the thrust, but it is all penalty sections of the bill for all fishermen, both Canadian and foreign.

I can only say, in answer to your question, Senator McElman, that I have no knowledge of any application by anyone in the industry, or otherwise, to make any representations relative to this bill.

Senator McElman: Could I ask the representatives of the department: Could they foresee that any element of the industry would want to be heard on this?

Mr. Carroll: Mr. Chairman, I attend meetings quite frequently with the representatives of the industry, both the primary and the secondary, dealing with, say, our offshore fisheries, in addition to our domestic fisheries, and informally in meetings our industry people always say that the fines that they read of in the papers that are imposed for infractions by foreign vessels are not adequate, and invariably we get that kind of response from our industry people, and particularly so from the little fisherman. In private conversations I hear the same thing, as I travel throughout the country. I cannot comment any further, I am sorry, Mr. Chairman; but we certainly do get observations from the fishermen in these committees.

Senator McElman: That does not answer my question, Mr. Chairman. My question is: Would the department expect that any element of our industry, the domestic industry, would wish to be heard on this bill, or is it something that they would accept?

Mr. Carroll: Mr. Chairman, my immediate observation would be that they would not; that they would be quite satisfied that these amendments go through as they are.

Senator McElman: That satisfies me, Mr. Chairman. I would assume that if any of the major firms on the east coast or the west coast are interested, they will have an opportunity in the House.

The Chairman: It would seem to me that Senator Hastings came close to the nub of the question when he observed that it was important to bring fines to a level where they were not subject to a licence to break the law, such as a \$10 fine in bootlegging cases and things of that sort. These seem to come to a level where that is accomplished.

[Traduction]

Le président: Je n'ai aucune demande en ce sens. Évidemment, on vient de nous déférer ce projet de loi. Mais on pourrait peut-être chercher à savoir si des membres de l'industrie ont comparu devant le comité de la Chambre ou ont demandé de le faire?

M. McGee: C'est un projet de loi du Sénat. Il me semble que l'industrie devrait s'en féliciter, car il s'applique principalement aux efforts de pêche étrangère, et nous accorde plus de pouvoirs pour contrôler ces efforts.

Le sénateur McElman: Il s'applique aussi à l'industrie intérieure.

M. McGee: Oui, s'il y a transbordement de produits de la pêche en mer, Monsieur le président.

Le président: C'est ce que dit la loi, mais ces articles prévoient des sanctions applicables à tous les pêcheurs, canadiens et étrangers.

Tous ce que je puis dire pour répondre à votre question, sénateur McElman, c'est qu'à ma connaissance, nous n'avons reçu de l'industrie ou d'ailleurs aucune demande de comparution au sujet du présent projet de loi.

Le sénateur McElman: J'aimerais demander aux représentants du ministère s'ils prévoient que des membres de l'industrie voudront se faire entendre à ce sujet?

M. Carroll: J'ai fréquemment des réunions avec des représentants de l'industrie primaire et secondaire au sujet, par exemple de nos pêches en haute mer, ainsi que de nos pêches intérieures. Invariablement, les membres de l'industrie me diront au cours de ces réunions que les amendes dont ils entendent parler dans les journaux et qui sont imposées pour infractions par des navires étrangers ne sont pas appropriées. C'est le type d'observations qu'on obtient invariablement des gens de l'industrie, et notamment des petits pêcheurs. Au cours de conversations privées, on m'a dit la même chose; et je voyage dans tout le pays. Je ne pourrais ajouter autre chose; je suis désolé, monsieur le président. Mais il est certain que nous obtenons des observations des pêcheurs dans ces comités.

Le sénateur McElman: Cela ne répond pas à ma question, Monsieur le président. Ma question est la suivante: le Ministère s'entend-il que des éléments de notre industrie intérieure demandent à se faire entendre au sujet du projet de loi, ou est-ce qu'ils l'acceptent?

M. Carroll: Monsieur le président, je dirais qu'ils ne tiennent pas à faire entendre, et qu'ils seraient d'accord pour que ces modifications soient adoptées dans leur forme actuelle.

Le sénateur McElman: Cette réponse me satisfait, monsieur le président. Je suppose que si des entreprises importantes de la côte Est ou de la côte Ouest étaient intéressées, elles auraient l'occasion d'en discuter à la Chambre.

Le président: Il me semble que le sénateur Hastings a touché à l'essentiel de la question lorsqu'il a observé qu'il était important d'imposer des amendes assez élevées afin qu'elles ne soient pas considérées comme une simple autorisation de violer la loi, ainsi, une amende de \$10 dans les cas de contrebande d'alcool, etc. Celles-ci semblent assez raisonnables pour atteindre l'objectif.

[Text]

Senator McElman: My question is one I will be raising on any bill that comes before a committee because of some of the experiences we had last session and the session before, in the previous Parliament, where there were comments made about people who should have been heard were not heard.

The Chairman: We have certainly had no applications whatsoever.

Are there other comments from members of the committee before we deal with the bill?

There are only two clauses here. Shall clause 1 carry?

Hon. Senators: Carried.

The Chairman: Shall clause 2 carry?

Hon. Senators: Carried.

The Chairman: Shall the title carry?

Hon. Senators: Carried.

The Chairman: Shall the bill carry without amendment?

Hon. Senators: Carried.

The Chairman: Shall I report the bill without amendment?

Hon. Senators: Agreed.

The Chairman: Thank you, honourable senators. I declare this meeting adjourned.

The committee adjourned.

[Traduction]

Le sénateur McElman: Ma question est une question que je soulèverai sur tout projet de loi qui est présenté devant un Comité parce qu'à cause de certaines des expériences que nous avons eues au cours de la dernière session et de la session précédente, au cours de la législature précédente des observations ont été faites au sujet de personnes qui auraient dû être entendues mais qui ne l'ont pas été.

Le président: Nous n'avons certainement pas eu de demandes à ce sujet.

Y a-t-il d'autres observations avant que nous commençons l'étude du projet de loi.

Il n'y a que deux articles ici. Adoptons-nous l'article 1?

Des voix: Adopté.

Le président: Adoptons-nous l'article 2?

Des voix: Adopté.

Le président: Adoptons-nous le titre?

Des voix: Adopté.

Le président: Adoptons-nous le projet de loi sans amendement?

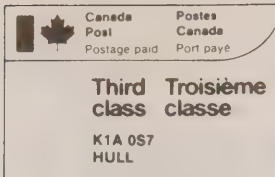
Des voix: Adopté.

Le président: Dois-je faire rapport du projet de loi sans amendement?

Des voix: D'accord.

Le président: Je vous remercie, honorables sénateurs. Je déclare la séance levée.

Le comité s'ajourne.



If undelivered, return COVER ONLY to
Canadian Government Printing Office,
Supply and Services Canada,
45 Sacre-Coeur Boulevard,
Hull, Quebec, Canada, K1A 0S7
En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT
à l'Imprimerie du gouvernement canadien,
Approvisionnement et Services Canada,
45, boulevard Sacre-Coeur,
Hull, Quebec, Canada, K1A 0S7

WITNESSES—TÉMOINS

From the Department of Fisheries and Oceans:

Mr. J. W. Carroll, Director, Resource Allocation Branch;

Mr. Bertrand Menouri, Legal Services;

Mrs. Mary Walsh, Senior Policy Advisor, International Directorate;

Mr. C. E. McGee, Department Secretary.

Du ministère des Pêches et des Océans:

M. J. W. Carroll, directeur, Direction de la répartition des ressources; *

M. Bertrand Menouri, Bureau du contentieux;

Mme Mary Walsh, analyste sénior des politiques, Direction générale des affaires internationales;

M. C. E. McGee, secrétaire du ministère.

1
C 23
871
First Session
Thirty-first Parliament, 1979



Première session de la
trente et unième législature, 1979

SENATE OF CANADA

SÉNAT DU CANADA

*Proceedings of the Standing
Senate Committee on*

*Délibérations du comité
sénatorial permanent des*

**Foreign
Affairs**

**Affaires
étrangères**

Chairman:
The Honourable GEORGE C. van ROGGEN

Président:
L'honorable GEORGE C. van ROGGEN

Tuesday, December 11, 1979

Le mardi 11 décembre 1979

Issue No. 2

Fascicule n° 2

First Proceedings on:
Canadian Relations with the United States

Premier fascicule concernant:
Les relations du Canada avec les États-Unis

DEP 111

WITNESSES:
(See back cover)

TÉMOINS:
(Voir à l'endos)

THE STANDING SENATE COMMITTEE ON
FOREIGN AFFAIRS

The Honourable George C. van Roggen, *Chairman*
The Honourable Heath Macquarrie, *Deputy Chairman*

The Honourable Senators:

Bird	McDonald
Bosa	McElman
*Flynn	Muir
Frith	Murray
Graham	Neiman
Hastings	*Perrault
Lafond	Rizzuto
Lamontagne	Tremblay
Lang	van Roggen
Lapointe	Walker
Macquarrie	Yuzyk—(20)

**Ex Officio Members*

(Quorum 5)

LE COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT
DES AFFAIRES ÉTRANGÈRES

Président: L'honorable George C. van Roggen
Vice-président: L'honorable Heath Macquarrie

Les honorables sénateurs:

Bird	McDonald
Bosa	McElman
*Flynn	Muir
Frith	Murray
Graham	Neiman
Hastings	*Perrault
Lafond	Rizzuto
Lamontagne	Tremblay
Lang	van Roggen
Lapointe	Walker
Macquarrie	Yuzyk—(20)

**Membres d'office*

(Quorum 5)

ORDER OF REFERENCE

Extract from the Minutes of Proceedings of the Senate,
Thursday, November 15, 1979:

“With leave of the Senate,

The Honourable Senator van Roggen moved, seconded
by the Honourable Senator Lafond:

That the Standing Senate Committee on Foreign
Affairs be authorized to continue its examination of and
report upon Canadian relations with the United States;

That the papers and evidence received and taken on the
subject in the Twenty-Ninth and Thirtieth Parliaments be
referred to the Committee;

That the Committee be empowered to engage the ser-
vices of such counsel and technical, clerical and other
personnel as may be required for the purpose of the said
examination and for the purpose of its examination and
consideration of such legislation and other matters as may
be referred to it, at such rates of remuneration and
reimbursement as the Committee may determine, and to
compensate witnesses by reimbursement of travelling and
living expenses, if required, in such amount as the Com-
mittee may determine; and

That the committee have power to sit during adjourn-
ments of the Senate.

The question being put on the motion, it was—
Resolved in the affirmative.”

ORDRE DE RENVOI

Extrait des procès-verbaux du Sénat le jeudi 15 novembre
1979:

«Avec la permission du Sénat,

L'honorable sénateur van Roggen propose, appuyé par
l'honorable sénateur Lafond,

Que le Comité sénatorial permanent des affaires étran-
gères soit autorisé à continuer son étude des relations du
Canada avec les États-Unis et à faire rapport à ce sujet;

Que les documents recueillis et les témoignages enten-
dus sur ce sujet au cours des vingt-neuvième et trentième
Législatures soient déférés au Comité;

Que le Comité soit autorisé à retenir les services d'avo-
cats, de personnel technique et de personnel de bureau
dont il pourra avoir besoin aux fins de ladite enquête et
aux fins d'examiner les mesures législatives et autres
questions qui peuvent lui être déférés, et aux tarifs de
rémunérations et de remboursement que le Comité peut
déterminer, et à indemniser les témoins en leur rembour-
sant des frais de voyage et de subsistance, si nécessaire,
aux montants que le Comité peut déterminer; et

Que le Comité soit autorisé à siéger durant les ajourne-
ments du Sénat.

La motion, mise aux voix, est adoptée.»

Le greffier du Sénat

Robert Fortier

The Clerk of the Senate

MINUTES OF PROCEEDINGS

TUESDAY, DECEMBER 11, 1979

(4)

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs met this day at 4:05 p.m., the Chairman, the Honourable senator van Roggen presiding.

Present: The Honourable Senators Bird, Bosa, Frith, Hastings, Lafond, Lang, Lapointe, Macquarrie, McDonald, McElman, Murray, Neiman, Rizzuto, Tremblay and van Roggen. (15)

Present but not of the Committee: The Honourable Senator Cameron.

In attendance: From the Parliamentary Centre on Foreign Affairs and Foreign Trade: Mr. Peter C. Dobell, Director and Mrs. Carol Seaborn.

The Committee proceeded to consider its Order of Reference dated November 15, 1979 dealing with Canadian relations with the United States.

Witnesses:

Dr. D. W. Slater, Director, Economic Council of Canada;

Dr. James G. Frank, Director of the Compensation Research Centre, Conference Board in Canada.

Dr. Slater and Dr. Frank made statements and then answered questions put to them by members of the Committee.

Dr. Frank tabled 3 documents issued by the Conference Board in Canada and entitled: "Assessing Trends in Canada's Competitive Position: The Case of Canada and the United States", "Canada's Manufacturing Sector: Performance in the 1970's" and "Recent Trends in Relative Labour Costs: Selected Industries in Canada and the United States". These documents have been retained by the Committee for its record.

At 6:05 p.m., the Committee adjourned to the call of the Chair.

ATTEST:

Le greffier du Comité

Patrick Savoie

Clerk of the Committee

PROCÈS-VERBAL

LE MARDI 11 DÉCEMBRE 1979

(4)

Le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères se réunit aujourd'hui à 16 h 05 sous la présidence de l'honorable sénateur van Roggen (président).

Présents: Les honorables sénateurs Bird, Bosa, Frith, Hastings, Lafond, Lang, Lapointe, Macquarrie, McDonald, McElman, Murray, Neiman, Rizzuto, Tremblay et van Roggen. (15)

Présent mais ne faisant pas partie du Comité: L'honorable sénateur Cameron.

Aussi présents: Du Centre parlementaire des affaires étrangères et du commerce extérieur: M. Peter C. Dobell, directeur et M^{me} Carol Seaborn.

Le Comité entreprend l'étude de son ordre de renvoi du 15 novembre 1979 portant sur les relations du Canada avec les États-Unis.

Témoins:

M. D. W. Slater, directeur, Conseil économique du Canada;

M. James G. Frank, directeur du Bureau de recherches sur la rémunération, Conference Board in Canada.

M. Slater et M. Frank font des déclarations et répondent ensuite aux questions qui leur sont posées par les membres du Comité.

M. Frank dépose trois documents émis par le Conference Board du Canada et intitulés: «Évaluation des tendances de la situation concurrentielle canadienne: le cas du Canada et des États-Unis», «Secteur de fabrication du Canada: rendement dans les années 1970» et «Tendances récentes dans les coûts relatifs de la main-d'œuvre: industries choisies au Canada et aux États-Unis». Ces documents ont été retenus par le Comité pour son propre dossier.

A 18 h 05, le Comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation du président.

ATTESTÉ:

EVIDENCE

Ottawa, Tuesday, December 11, 1979

[Text]

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs met this day at 4.00 p.m. to examine Canadian relations with the United States.

Senator George C. van Roggen (*Chairman*) in the Chair.

The Chairman: Honourable senators, we are starting a little later than we anticipated this afternoon, as a result of the Senate sitting. I should like to get underway and see if we can do justice to the witnesses who have been kind enough to appear before us this afternoon and still finish within a reasonable time—hopefully by six o'clock.

I need hardly mention that we have received new terms of reference from the Senate to continue our study of Canada-U.S. relations. This will be the first hearing in what will, in effect, be Volume III.

I think it was very appropriate that our first witness on the study which led to Volume II was the Chairman of the Economic Council, of Canada André Raynald.

This afternoon we have with us Dr. D. W. Slater, a director of Economic Council of Canada, as our first witness in connection with Volume III. I do not know whether I am yet entitled to call him the acting chairman of the Economic Council of Canada or the chairman—following in André Raynald's footsteps.

Dr. Slater was previously with the Department of Finance as the General Director of Fiscal Policy and Economic Analysis. He was President of York University from 1970 to 1973 and Dean of the School of Graduate Studies and Research at Queen's University from 1968 to 1970. He was formerly a director of the Bank of Canada and director of investment policy.

Today he is going to deal particularly with the long-term prospects for world trade; that is, the multinational setting in which any closer economic trade between Canada and the United States would have to take place.

Before asking him to make his opening statement, I should say that he will be followed by Dr. James G. Frank of the Conference Board in Canada who will give evidence to the committee on Canada's competitive position vis-à-vis the United States, a matter on which you will recall we had a great deal of testimony on in the previous volume. His evidence will be an update on that.

Dr. Frank was in charge of the Conference Board study entitled "*Assessing Trends in Canada's Competitive Position*" published by the Conference Board in 1977. Dr. Frank is director of the Compensation Research Centre for the board.

With that I will simply ask Dr. Slater to commence.

Dr. D. W. Slater, Director, Economic Council of Canada: Thank you, Mr. Chairman. I regret that I was not able to

TÉMOIGNAGES

Ottawa, le mardi 11 décembre 1979

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent des Affaires étrangères se réunit aujourd'hui à 16 heures pour étudier les relations entre le Canada et les États-Unis.

Le sénateur George C. van Roggen (*président*) occupe le fauteuil.

Le président: Honorables sénateurs, nous commençons un peu plus tard que prévu cet après-midi par suite de la séance du Sénat. J'aimerais que nous débutions en essayant de rendre justice aux témoins qui ont eu l'amabilité de comparaître devant nous cet après-midi, tout en espérant que nous terminerons à une heure raisonnable, disons vers 18 heures.

Il est à peine besoin que je précise que nous avons reçu un nouveau mandat du Sénat pour poursuivre notre étude des relations entre le Canada et les États-Unis. Nous en sommes à la première audition de ce qui constituera en effet le Volume III.

Je pense qu'il était extrêmement opportun que le premier témoin, qui a permis la réalisation du Volume II, soit le président du Conseil économique du Canada, M. André Raynald.

Cet après-midi, nous avons avec nous M. D. W. Slater, directeur du Conseil économique du Canada, qui est notre premier témoin pour le Volume III. Je ne sais pas si j'ai le droit de l'appeler président suppléant du Conseil économique du Canada ou président—emboitant le pas à M. André Raynald.

M. Slater était antérieurement directeur général, à la Direction de la politique fiscale et de l'analyse économique du ministère des Finances. Il a été président de l'université York de 1970 à 1973 et doyen de la faculté des études supérieures et de recherches à l'université Queen's de 1968 à 1970. Antérieurement, il a été directeur de la Banque du Canada et directeur de la politique des investissements.

Aujourd'hui, il va traiter particulièrement des perspectives à long terme du commerce mondial, c'est-à-dire du cadre multinational au sein duquel se dérouleront toutes les relations commerciales étroites entre le Canada et les États-Unis.

Avant de lui demander de faire sa déclaration d'ouverture, je dois dire qu'il sera suivi de M. James G. Frank, du Conference Board du Canada, qui témoignera devant le Comité de la position concurrentielle du Canada vis-à-vis des États-Unis. Vous vous souviendrez que, pour le précédent volume, nous avons eu beaucoup de dépositions relativement à cette question; son témoignage constituera donc une mise à jour.

M. Frank a été responsable de l'étude du Conference Board publiée en 1977 et intitulée "*Assessing Trends in Canada's Competitive Position*" (Évaluation des tendances de la position concurrentielle du Canada). M. Frank est directeur du Centre de recherches sur la rémunération.

Sur ce, je vais simplement donner la parole à M. Slater.

M. D. W. Slater, directeur, Conseil économique du Canada: Merci monsieur le président. Je regrette de ne pas

[Text]

produce a fully prepared statement. At the time I was called in connection with this matter we had been in the trenches almost continuously for the last two or three weeks. I propose to speak to a few highlights of the trends, or factors affecting trends, in general trade to give you a general background for your work. Dr. Frank and I have agreed that he will cover the matter of Canada-U.S. competitiveness; therefore, I will not touch on that.

Most of you will recall that one of the notable post-war trends has been the very rapid growth of world trade, not only in itself, but in comparison with the growth of production in the world. It has been a period in which there has been not only a record of extraordinary economic growth, but an even more extraordinary record of growth of world trade.

One of the questions which naturally comes up is whether that particular experience is coming to an end, and whether what we have ahead of us is a rather different prospect. You will recall that in the growth of world trade and of output since the end of the war, many factors have been in place. The most notable of these have been the decreases in trade barriers, quantitative restrictions and exchange restrictions. There was a tremendous build-up of barriers from the beginning of the first world war through to the end of the second world war. These were dismantled very substantially in the ten or dozen years after the end of the war. This, of course, was one of the great factors in the growth of trade and of specialization, and was a major contributing force to economic growth.

Of course, the growth of world trade and output could not be attributed only to changes in trade barriers; there was also the shortening of distances, cheaper communications and the spread of technologies. I know that multinational corporations are both a blessing and a curse, but I think they were clearly a blessing in the post-war period, contributing to the enormous spread of technology.

If one examines the record since the mid-1970s, one is struck by the slowdown in the rate of growth of world trade as well as the much slower economic growth that the world is experiencing. This immediately raises the question: Why is that so? Has there been a major growth of protectionism? Has the structure of competition and trade changed and, therefore, is the scene that lies ahead of us a scene of much slower growth and of much more severe barriers to trade than in the past? I think these are relevant questions as a background to your work.

The Economist, in an article of November 10—and I will just read on paragraph because I feel it is an extraordinarily good paragraph on this subject and states the situation better than I could — states:

In the decade "before OPEC", 1963-73, world trade increased by $\frac{1}{2}$ /2 per cent a year, and trade in manufac-

[Traduction]

avoir entièrement pu préparer ma déclaration. Au moment où on m'a appelé relativement à cette affaire, il y avait deux ou trois semaines que nous étions extrêmement occupés à débattre du problème. J'ai l'intention de parler de quelques particularités des tendances, ou des facteurs qui les concernent, du commerce en général en vue de fournir un cadre général à vos travaux. M. Frank et moi-même avons convenu qu'il traiterait de la compétitivité entre le Canada et les États-Unis; je n'aborderai donc pas la question.

La plupart d'entre vous se souviendront que l'une des tendances des plus notables d'après guerre a été la croissance très rapide du commerce mondial, non seulement en soit, mais par comparaison avec l'augmentation de la production mondiale. Il y a eu une période au cours de laquelle on a non seulement enregistré une croissance économique extraordinaire mais aussi une croissance plus extraordinaire encore du commerce mondial.

Une des questions qui se présente naturellement est de savoir si cette expérience particulière va prendre fin et si ce qui nous attend est plutôt différent. Vous vous souviendrez que de nombreux facteurs sont intervenus dans le développement du commerce mondial et dans celui de la production depuis la fin de la guerre. Les plus notables ont été la diminution des barrières douanières, celle des contingents et celle des restrictions des échanges internationaux. Du début de la Première Guerre mondiale jusqu'à la fin de la Seconde, de très nombreuses barrières douanières s'étaient dressées. Elles ont été démantelées de façon importante pendant les dix ou douze autres années qui ont suivi la fin de la guerre. Bien entendu, cela a été un des principaux facteurs de développement du commerce et de la spécialisation ainsi qu'une des principales forces ayant contribué à la croissance économique.

Naturellement, le développement de la production et du commerce mondial ne pouvait être uniquement attribué à l'affaiblissement de ces barrières. Il y avait également le raccourcissement des distances, l'accessibilité de communications moins onéreuses et la diffusion des technologies. Je sais que les sociétés multinationales sont à la fois une bénédiction et une calamité mais je crois qu'elles ont été manifestement une bénédiction pendant la période d'après guerre du fait qu'elles ont contribué à la diffusion énorme de la technologie.

Si l'on examine les statistiques depuis le milieu des années 70, on est frappé par le ralentissement du taux de croissance du commerce mondial, ainsi que par le développement économique beaucoup plus lent que l'on constate dans le monde. Cela soulève immédiatement la question suivante: Pourquoi en est-il ainsi? Y a-t-il eu un développement important du protectionisme? Les structures de la concurrence et du commerce se sont-elles modifiées et la prospective laisse-t-elle entrevoir une croissance beaucoup plus lente et des barrières tarifaires beaucoup plus contraignante que par le passé. Je pense qu'il s'agit là de questions pertinentes qui pourraient servir de base à votre travail.

Dans la revue *The Economist* du 10 novembre, il y a un article dont je vais lire un paragraphe parce que je pense qu'il s'applique extrêmement bien à ce sujet et énonce la situation mieux que je ne pourrais le faire:

Durant la décennie, de 1963 à 1973, qui a précédé la création de l'OPEP, le commerce mondial avait augmenté

[Text]

tures by 11 per cent. In the following five years, 1973-78, both figures were halved. That is the most striking, uncomfortable thought to be drawn from GATT's latest review of international trade, published this week. And yet it is not as uncomfortable as it looks. During these five years of economic shock and, we are assured—with a mass of individual cases to prove it—of rising protectionism, trade has still grown well ahead of output, . . . and the world has all but concluded the most complex negotiations to liberalise trade that there have ever been. We have not done well. But we might have done a damned sight worse.

I think that is really a very important statement of what we have gone through and what we have accomplished.

What is most worrisome at this point in time is that the prospect which most medium-term forecasts are putting forward to us in the world is a prospect of much slower economic growth. Part of the reason why they are putting forward that prospect is the view that we are so much on the edge of accelerating inflation that we dare not take chances in pushing economies towards better growth. However, it is notable that periods of slow growth are themselves the circumstances in which countries tend to become inward and more protectionist. You do not have the opportunity that growth itself gives you to work out some of the problems of adjustment and so on.

In this period of great difficulty and change which we have gone through in recent years, protectionism has not grown to the point at which it stifles growth of world trade altogether. Indeed, world trade has continued to grow and to even grow more rapidly than output. However, there should be a note of caution about the problems that arise from a slower growth period and from a slower growth in trade period also.

The next point is that Canada clearly has a share, in many respects, in the growth of trade and specialization. If you were to look back at the prognostications for Canada in the fifties and looked at the projections for growth of Canadian exports and imports relative to Canadian production, the typical projection would have indicated that Canada would still be a big trader, but that trade would not be quite as important by now as it was in the early 1950s.

I am very conscious of this because one of the volumes I wrote for Mr. Gordon's royal commission was a projection of long-run prospects on imports, and I am afraid I was a little too pessimistic. However, I was not nearly as pessimistic as the people who completed the export volume.

Senator Bosa: Was that the total for Canada?

Dr. Slater: It was a 25-year projection of Canadian imports.

[Traduction]

de 1/8/2 p. 100 par an et le commerce dans les industries de transformation de 11 p. 100. Au cours des cinq années suivantes, de 1973 à 1978, ces deux chiffres ont été diminués de moitié. C'est là la constatation la plus frappante et la plus déplaisante que l'on doit tirer de la toute dernière étude du GATT sur le commerce international, publiée cette semaine. Et pourtant, elle n'est pas aussi déplaisante qu'elle en a l'air. Pendant ces cinq années de commotion économique et de protectionisme croissant—comme le prouve une grande quantité de cas particuliers—le commerce a encore nettement dépassé la production . . . et le monde a pratiquement conclu les négociations les plus complexes qu'il y ait jamais eu pour libéraliser le commerce. Nous n'avons pas eu de bons résultats mais ça aurait pu être pire.

Je pense que c'est vraiment une déclaration très importante sur les épreuves que nous avons traversées et sur ce que nous avons accompli.

Ce qui est beaucoup plus inquiétant à l'heure actuelle c'est que la plupart des prévisions mondiales à moyen terme nous annoncent des perspectives de croissance économique beaucoup plus lentes encore. Cette perspective est partiellement basée sur le fait que nous sommes tellement au bord d'une inflation accélérée que nous n'osons pas pousser la croissance de l'économie. Toutefois, il est à noter que dans les périodes de croissance lente, les pays ont tendance à se refluer sur eux-mêmes et à devenir davantage protectionnistes. La croissance elle-même ne vous laisse pas la possibilité de résoudre certains problèmes de reajustement, etc.

Pendant cette période de grandes difficultés et de changements que nous avons traversée ces dernières années, le protectionisme ne s'est pas développé au point d'étouffer la croissance du commerce mondial. En fait, ce dernier a continué à se développer et même le faire plus rapidement que la production. Il faut toutefois se montrer prudent lorsqu'on parle des problèmes dus à une période de ralentissement de la croissance et également à une diminution des échanges.

Le point suivant c'est que le Canada a de toute évidence un rôle à jouer à de nombreux égards dans la croissance des échanges et dans la spécialisation. Si on regarde maintenant les prévisions faites pour le Canada dans les années 50, et que l'on examine les projections de croissance des exportations et des importations de la production canadienne, la projection typique indique que le Canada reste un partenaire commercial important mais que les échanges ne seront pas aussi importants maintenant qu'au début des années 50.

Je suis très au courant de tout cela à cause d'un des ouvrages que j'ai écrit à l'intention de la Commission royale Gordon qui était une projection des perspectives à long terme des importations, et je crains d'avoir été un peu trop pessimiste. Toutefois, je l'ai été encore moins que ceux qui ont terminé le volume consacré aux exportations.

Le sénateur Bosa: Quel était le total pour le Canada?

M. Slater: Il s'agissait d'une projection des importations sur 25 ans.

[Text]

I suppose the principal disappointment in the development of Canadian trade has been the export of manufactured goods. Back in the 1950s there was a hope that some day we could have a distinctly better share in the export of manufactured goods in the world. In the 1960s we did actually have a marked increase in the Canadian share of exports of manufactured goods. However, that has slipped back a bit; not to the lowest ebb of the 1950s, but to levels that are well below the 1960s.

Another feature of the development of world trade, which I think you have to keep in mind in connection with your study, is the changing role of the newly-industrialized countries. I think it is extremely important to distinguish between the newly-industrialized countries such as Korea, Taiwan, Singapore, Brazil and so on in the general run of less-developed countries. They are in quite different stages of development and have a different capacity to cope with their responsibilities in the world. It is not only that these newly-industrialized countries have continued to expand their exports in traditionally soft goods such as footwear, textiles, clothing and so on, but also in iron, steel, electronics, machine tools and so on.

I was talking to an Australian at noon today about the Canadian steel industry versus the Australian steel industry. I was saying that the Canadian steel industry was much better than the American industry at this point. He told me that this might well be so, but that I must remember that the American steel industry is not exactly the high point of comparison as regards steel industries in the world today, and I would be better to make my comparison with Korea or Germany since those are the countries who are giving the Australian steel industry a ride.

The point is that the newly-industrialized countries are an important and increasing source of cheap imports of not only the traditional soft goods, but of highly manufactured goods which embody high technology.

One of the problems that both Canada and the United States must adjust to more than they have until this point is the competitive marketing relationship to these countries.

I would also like to note as background to your work, one or two features of the imbalances and adjustments in balances of payments that OECD countries are experiencing nowadays.

It is a part of the working of any economic system that adjustments must take place for imbalances in international payments which arise, not instantaneously, but it is a necessary requirement over time. The flexible exchange regime which has come into use in the 1970s, I think, is turning out to be a bit of a mixed bag in relation to balance of payments adjustments. Quite clearly, a flexible exchange rate system has two advantages over a fixed exchange rate system. The first is that it does indeed force somewhat prompter adjustment. Secondly, it does force some symmetry of adjustment; that is, both the

[Traduction]

Je crois que la plus grosse déception que nous avons eue dans le développement des échanges canadiens porte sur le secteur des exportations de produits finis. Jusque dans les années 50, on espérait pouvoir un jour se tailler une meilleure part du marché d'exportation des produits finis. Dans les années 60 nous avons effectivement connu une augmentation de la part canadienne sur le marché international des exportations de produits finis. Toutefois, cette tendance a fléchi un peu sans pour autant atteindre son seuil minimum des années 50, mais à des niveaux bien en-dessous de ceux atteints au cours des années 1960.

Une autre caractéristique du développement des échanges mondiaux, que vous devriez avoir à l'esprit dans votre étude, est le rôle toujours en évolution des pays nouvellement industrialisés. Je crois qu'il est extrêmement important de distinguer entre les pays nouvellement industrialisés comme la Corée, Taiwan, Singapour et le Brésil, etc., des pays qu'on appelle moins développés. Ces pays en sont en effet à un stade différent de développement et disposent de capacités différentes pour faire face à leurs responsabilités mondiales. Ce n'est pas seulement que ces pays nouvellement industrialisés continuent d'accroître leurs exportations sur les marchés traditionnels comme la chaussure, les textiles, l'habillement, etc., mais ils exportent également du fer, de l'acier, de l'électronique des machines outils, etc.

Ce midi, je comparais avec un Australien les aciéries canadiennes aux aciéries australiennes. Je disais que les aciéries canadiennes étaient meilleures que leurs homologues américaines. A cela il m'a répondu que c'était peut-être vrai, mais qu'il fallait que je me souvienne que les aciéries américaines ne sont pas nécessairement le meilleur critère de comparaison et que ce serait préférable de comparer les aciéries canadiennes aux aciéries coréennes ou allemandes, car elles sont nettement supérieures aux aciéries australiennes.

Ce que je veux dire, c'est que les pays nouvellement industrialisés constituent une source importante et en pleine expansion d'importation à bon marché non seulement de textiles etc., mais également de produits finis à haut coefficient de technologie.

L'un des problèmes auquel le Canada et les États-Unis doivent faire face est une meilleure adaptation qu'actuellement à la concurrence qui leur est faite par ces pays.

Je voudrais également, comme toile de fond à votre travail, rappeler quelques caractéristiques du déséquilibre et des ajustements de la balance des paiements que les pays de la zone OCDE connaissent aujourd'hui.

N'importe quel système économique doit faire des ajustements pour corriger le déséquilibre dans sa balance des paiements. Il n'est pas nécessaire que ces ajustements se fassent instantanément mais par contre à la longue les correctifs nécessaires doivent être apportés. Le système des taux de change flottants qui est entré en vigueur dans les années 70 a, je pense, donné des résultats mitigés en ce qui concerne les ajustements de la balance des paiements. Pour être clair, adopter un taux de change flottant comporte deux avantages sur un taux de change fixe. Premièrement il oblige à effectuer

[Text]

deficit and the surplus countries have to play a role. These are great advantages as compared with the Bretton Woods system that existed from the end of the war to the early 1970s.

The flexible arrangement system, however, has not solved some of the problems of the industrialized countries. It clearly, in and of itself, has not provided any economic guide to running macro-economic policies for individual countries, or for countries collectively, and it clearly has been subject to very considerable overshooting and undershooting in exchange rate adjustments. It has led many countries to much more of a managed exchange rate system, again, than we would have expected a few years ago. You are all aware of Canada having got into the managed exchange rate business, but we were by no means alone. The Swiss and the Germans are in the managed exchange rate business, intervening on one side of the market, while the Canadians and Americans are intervening on the other side. We were therefore by no means alone. This system has moved back from the flexible end of the spectrum, a bit, not really towards the fixed system but towards what you might call a managed flexible system.

I think that is one of the things you should keep in mind particularly. I think you should also keep in mind the particular problems of imbalance that have arisen, and will probably continue to arise, from petroleum price and supply situations. While it had been expected that by now the kind of consultative policy that was developed at the summit would permit us collectively to pursue better growth and to hope for a little less inflation and improvement in our balance of payments, we have in fact got an additional dose of imbalance in our balance of payments. I think one should also note that the prospect is for the real price of oil to continue to go up in the 1980's, for policy to be very strict and for there to be additional problems arising from that.

Since Dr. Frank will deal with Canada-U.S. competitiveness, I have only three other small points that I would like to make to you. The first concerns what I call the prospect of bottlenecks in international commodity prices. If you had taken a reading six to eight months ago on the prospects for the increase in international commodity prices over the next two years, you would probably have got this message: "Yes, there are some potential bottlenecks. They do not look as though they will be very serious. On the average we do not expect the relative price of commodities, aside from energy, to go up. Some will go up a bit, some will not go up by as much. For a few years ahead, we do not really have to worry about even a small fraction of the kind of commodity price-rise push to inflation that we had in the early 1970's."

If you had taken that same reading two weeks ago, as I did, one of the things that would astonish people is that with the continued somewhat unsatisfactory growth among the OECD countries, relative commodity prices have gone up—that is, prices adjusted for inflation in international markets have gone

[Traduction]

des ajustements nécessaires plus rapidement. Deuxièmement, il est à l'origine d'une symétrie dans le processus d'ajustement, c'est-à-dire que tant les pays déficitaires qu'excédentaires ont un rôle à jouer. Ce sont là des avantages appréciables si on les compare au système issu de la conférence de Bretton Woods conclu vers la fin de la guerre et maintenant en vigueur jusqu'au début des années 70.

Le système des taux de change flottant n'a toutefois pas apporté la solution à tous les problèmes qui se posent aux pays industrialisés. En soi, de toute évidence il n'a pas été le guide économique servant à orienter les politiques macro-économiques mises en œuvre par chaque pays, ou pour un ensemble de pays, et, à l'évidence, a donné lieu à des dépassements considérables par le haut et par le bas dans l'ajustement des taux de change. Cela a conduit de nombreux pays à surveiller leur taux de change beaucoup plus qu'on ne l'aurait cru il y a quelques années. Vous savez tous que c'est ce que le Canada a fait mais il convient d'ajouter qu'il n'était pas le seul. Les Suisses et les Allemands l'ont également fait en intervenant sur certains secteurs du marché alors que les Canadiens et les Américains intervenaient sur d'autres. Donc, nous ne sommes pas les seuls. Ce système est passé du régime des taux de change flottants vers un système de taux fixes ce que l'on pourrait appeler un système de change flottant «surveillé».

Je crois que c'est une des choses dont vous devriez vous souvenir. Je pense qu'il faudrait également vous soucier des problèmes de déséquilibre qui sont survenus et qui continueront probablement à cause des fluctuations dans les approvisionnements pétroliers. Bien que l'on ait prévu que, maintenant, les consultations au sommet qui se sont développées devaient nous permettre à tous de poursuivre une croissance meilleure, d'espérer un taux d'inflation moins important, d'améliorer notre balance des paiements; en fait se sont soldées par un déséquilibre aggravé. Je crois qu'il faut remarquer que les perspectives des prix pétroliers réels continueront d'augmenter dans les années 80 car les mesures qui seront prises seront très strictes et donneront lieu à de nouvelles difficultés.

Puisque M. Frank parlera de la concurrence Canada-États-Unis il ne me reste que trois points à soulever. Le premier a trait à ce que j'appelle les perspectives d'étranglement des prix internationaux des produits de base. Il y a six ou huit mois de cela, les perspectives d'augmentation des prix internationaux des produits de base dans les deux années à venir auraient probablement donné à penser ceci: «Oui, il y a des goulets d'étranglement potentiels. Ces derniers ne devraient pas être très sérieux. Dans l'ensemble, nous ne nous attendons pas à ce que le prix relatif des produits, à part celui de l'énergie, augmente. Certains prix augmenteront un peu, d'autres un peu moins. Il ne faut vraiment pas s'inquiéter pour quelques années à venir, au sujet de même une petite fraction de la hausse des prix que nous avons connue au début des années soixante-dix et qui a provoqué l'inflation.

Si vous aviez lu ces chiffres il y a deux semaines, comme je l'ai fait, vous auriez été étonné de constater, entre autres, que malgré la croissance continue et quelque peu insatisfaisante dans les pays membres de l'OCDE, les prix des produits ont augmenté—c'est-à-dire les prix rajustés par rapport à l'infla-

[Text]

up well above 10 per cent in this year, or 18 to 20 per cent in current dollar terms. The bottlenecks have appeared more quickly and they do seem to reflect a continuing sluggishness of investment and development of productive capacities. That, in turn, seems to reflect some mixture of poor rates of return, uncertainty, or whatever it is, but in any event, a sluggishness in investment, throughout the whole of the developed world. That, of course, means a lot of real opportunities for us if we can get investment organized and carried out in this country. It probably means something better for us than it does for the Americans, because, by and large, they are net commodity importers, whereas we are net commodity exporters. It is, therefore, an opportunity but it is an opportunity that we ought to be seizing sooner rather than later.

A second small point is that I think there is a lot of interest nowadays in what is called positive economic adjustment. Positive economic adjustment means that adjustment which is good—expansive and anti-protectionist—while negative economic adjustment presumably means the opposite. There is a tremendous move on to promote positive economic adjustment that I think really reflects a feeling that the pressures from slow growth and so on, are going to lean very heavily in the direction of a more protective approach by various countries. In a sense, you have almost to fight against protectionism in order to stand still.

Finally, I simply note that while I have no expertise at all in the Tokyo Round negotiations—you are going to have, as I understand it, a very distinguished person speaking to you on that—I think it is a critical thing for us, and I think our position, as most of you know, is that we do feel that a part of any sensible strategy for this country is indeed export development and entry, and large scale activity in many directions. We feel that we got limited gains out of the Tokyo Round and there will not presumably be another Tokyo Round relatively soon. As I understand it, we even had some disappointments in relation to the United States, and that, I guess, is really the sort of thing to be moving on. These are just a few points, Mr. Chairman, on the kind of general world trade scene that I hope may be of some help to you in your work.

The Chairman: Thank you very much. We will proceed with questions to Dr. Slater before going to Dr. Frank. I will try to divide the time reasonably. Perhaps we can come back to Dr. Slater later on, after Dr. Frank has finished, but we will take half an hour of questions with Dr. Slater first.

Senator Bird: I was talking with an economist the other day apropos of the dollar. I said, "If the dollar went down, would that not increase our exports?" He said, "Well, at the moment we are producing as much for the export trade as we possibly can." This means that there is no place to go, if we cannot export more because we do not have any more. I wonder if you could discuss this rather serious situation.

[Traduction]

tion sur les marchés internationaux—bien au-delà de 10 p. 100 cette année ou de 18 à 20 p. 100 au cours actuel du dollar. Les goulots d'étranglement sont apparus plus rapidement et semblent traduire une apathie persistante en ce qui a trait à l'investissement et au développement des capacités productrices. Cela semble par contre traduire une certaine combinaison de taux insuffisants de rentabilité, d'incertitude ou peu importe ce que c'est, mais, de toute façon, une apathie face à l'investissement dans l'ensemble des pays industrialisés. Cela, naturellement, signifie pour nous une myriade de perspectives réelles si nous pouvons arriver à structurer nos investissements ici. Cela signifie probablement beaucoup plus pour nous que pour les Américains parce que, dans l'ensemble, ils ne sont pas des importateurs nets de produits tandis que nous en sommes. Il s'agit donc d'une occasion qu'il voudrait mieux saisir le plus tôt possible.

Un deuxième petit point; je crois qu'on s'intéresse beaucoup de nos jours à ce qu'on appelle le rajustement positif. On entend par là que le rajustement est bon, expansionniste et anti-protectionniste, le rajustement négatif signifiant, on le suppose, l'opposé. Un grand mouvement se dessine vers la promotion du rajustement positif et cela traduit, selon moi, une impression que les pressions exercées par divers pays, de très lentes qu'elles étaient se dirigent très péniblement vers une approche plus protectrice. En un sens, il faut presque lutter contre le protectionnisme si l'on veut rester inactif.

Enfin, je fais simplement remarquer que même si je ne m'y connais pas du tout en ce qui a trait aux négociations de Tokyo—je crois savoir qu'une personne très versée vous en parlera aujourd'hui—je crois qu'il s'agit-là d'un élément critique pour nous et que notre position, comme la plupart d'entre vous le savent, est que nous avons l'impression que toute stratégie sensée dans ce pays devrait, entre autres, permettre d'accroître les exportations et de se lancer dans les activités à grande échelle de divers secteurs. Nous avons l'impression que le sommet de Tokyo ne nous a apporté que des gains limités, qu'aucun sommet n'est, semble-t-il, prévu dans un avenir assez proche. Les États-Unis nous ont même un peu déçu et cela, constitue vraiment, à mon avis, un point qu'il ne faut pas négliger. Il ne s'agit que de quelques points généraux, monsieur le président, sur les commerces mondiaux, lesquels je l'espère, vous aideront quelque peu dans votre travail.

Le président: Merci beaucoup. Je vous invite maintenant à poser des questions à M. Slater; nous enchaînerons ensuite avec M. Frank. J'essaierai de répartir le temps raisonnablement. Peut-être pourrions-nous, un peu plus tard, revenir à M. Slater, après que M. Frank aura terminé. Vous disposez maintenant d'une demi-heure pour poser des questions à M. Slater.

Le sénateur Bird: Je parlais l'autre jour du dollar à un économiste. Je lui disais: «Si le dollar perdait de la valeur, nos exportations n'augmenteraient-elles pas?» Il m'a répondu: «A l'heure actuelle nous produisons à plein rendement pour alimenter le marché de l'exportation». Cela signifie que nous n'avons aucun débouché; si notre capacité productrice nous empêche d'accroître nos exportations. Je me demande si vous

[Text]

Dr. Slater: I think it is important to make a distinction between the short run—the next year or two—and the next five or six years. It is certainly true that there are sections of our export industry which at the moment do appear to be pushed pretty hard and do not have much room for expanded activity. There is the pulp and paper industry, for example, and some parts of our lumber industry, as you may have also noted within the last six months.

The Chairman: I was about to say, "Not any more for the lumber industry."

Dr. Slater: For the pulp and paper industry, I think six new paper machines have been commissioned in the last six months, so that in a matter of four or five years the capacity situation in that industry will change quite substantially.

The chairman refers to the lumber industry. That is a much more up-and-down kind of thing.

In our mining industry, I think it is probably again true to say that with the mines, the mills and the refining capacity that we have at the moment, our capacity to export much more at this time is probably limited. Again, given four or five years, those things can be quite different.

If you take electricity, it does appear that there is some excess supply of electricity that is going to become available from the first stage of James Bay, and there is a capacity to expand now comparatively rapidly up to a certain point, because you have the basic equipment in place.

With regard to our grain situation, in terms of growing grain, the grain handling system could make a lot of difference in five or six years, but you cannot produce a huge difference in one or two. I think that if you look at our balance-of-payments position it may be that we really need some adjustment in the short run as well as in the long run, and it may be that there are some short-run opportunities which we would not want to pursue from a longer term point of view.

I think my own view is that on the basis of factors that Dr. Frank will be talking about, which is on the basis of our present cost and an exchange rate situation, it is hard to make a good case for driving the value of the Canadian dollar down sharply at this point.

There would be a lot of negative results from that. I would think, therefore, that it is really the short-term problems that one would want to consider, while long-term considerations could come into play.

Senator Bird: I notice you mention primary industries all the time. Surely, if we are going to expand our trade, particularly with the United States, it has to be much more than that?

Dr. Slater: That is a fair question. I have had the good fortune to have been able to travel around this country to some extent and to talk to manufacturers and business people, and I have found that in a lot of our manufacturing industries there

[Traduction]

avez quelque chose à dire au sujet de cette situation assez sérieuse.

M. Slater: Je crois qu'il est très important de faire une différence entre le court terme—les deux prochaines années à peu de chose près—et les cinq ou six prochaines années. Sans doute certains secteurs de notre industrie de l'exportation semblent pour l'instant subir de très fortes pressions et n'ont guère la possibilité d'augmenter leur production. C'est le cas, par exemple, de l'industrie des pâtes et papiers et de certains secteurs de notre industrie du bois de construction, comme vous l'avez peut-être remarqué, depuis les six derniers mois.

Le président: J'étais sur le point de dire: «Ce n'est plus le cas pour l'industrie du bois de construction».

M. Slater: Non, mais au cours des six derniers mois, je crois que six nouvelles machines ont, de fait, été commandées de sorte que, d'ici 4 ou 5 ans, la capacité productrice de l'industrie des pâtes et papier sera de beaucoup modifiée.

Le président fait mention de l'industrie du bois de construction. C'est une industrie qui connaît plus de fluctuations.

Quant à l'industrie minière, il est peut-être vrai de dire encore que, compte tenu de la capacité actuelle de broyage et de raffinage, notre capacité d'accroître nos exportations est probablement limitée pour l'instant. Une fois de plus, les choses peuvent être très différentes dans quatre ou cinq ans.

En électricité, nous connaissons, semble-t-il, des surplus, dès que les turbines de la Baie James, phase 1, commenceront à produire mais il reste que cette industrie peut atteindre assez rapidement un certain niveau de production, parce que nous possédons l'équipement de base.

En ce qui concerne le secteur céréalier, le système de transport pourrait y apporter beaucoup de changement, dans 5 ou 6 ans, mais pas tellement en une ou deux années. A considérer notre balance des paiements, il se peut que nous ayons vraiment besoin d'un rajustement à court terme tout aussi bien qu'à long terme et il se peut qu'il existe, à court terme, certaines occasions dont nous ne voudrions pas profiter à plus long terme.

A mon avis, si l'on se fonde sur les propos que nous livrera M. Frank: quels sont nos coûts actuels, notre taux de change, il est très difficile de justifier une dépréciation du dollar canadien.

Il en ressortirait beaucoup de résultats négatifs. Je serais donc d'avis que ce sont vraiment les problèmes à court terme qu'il faudrait étudier bien que ces questions à long terme pourraient entrer en jeu.

Le sénateur Bird: Je remarque que vous parlez tout le temps des industries primaires. Il est certain que si nous voulons accroître nos échanges, surtout avec les États-Unis, il faut que ce soit beaucoup plus que cela.

M. Slater: Question pertinente. J'ai heureusement réussi à parcourir un peu ce pays et à parler aux fabricants et aux hommes d'affaire. J'ai découvert que, dans beaucoup de nos industries manufacturières, il se passe certes d'assez bonnes

[Text]

are some good things going on, including getting and holding some pretty good markets.

Whether or not there is enough going on is another matter, but I do not believe it is correct to put all of our manufacturing industries into a single category and say that they are not competitive, they are not out there hustling, they are not getting markets, and so on. The fact is that a lot of them are, and as a result of seeing what they are doing, and what contributes to their success, we may find ways in which they can be reinforced or followed. I must say that I hope you will not regard this as a Knute Rockne kind of position, but I really think there is far more potentiality right now in our manufacturing industry than they are generally given credit for.

The Chairman: You said you did not think a case could be made for driving down the Canadian dollar. Do you mean further down than 85 cents, or wherever it is right now?

Dr. Slater: That is correct.

The Chairman: As a corollary to that, do you think a case could be made for driving it up, or is it at a reasonably happy spot right now?

Dr. Slater: It is a tough game, because, as you know, senator, the game of driving exchange rates is not a very good one. The question is whether or not the exchange rate is demonstratively out of line with our cost positions and our opportunities. I do not think it is, but, as you know, there are many speculative factors also in play, and those are a much harder thing to read.

The Chairman: It seems to me that it has been where it is for a sufficiently long period now that it would represent some rational position.

Dr. Slater: If you cut through the ups and downs of interventions and see the whole sweep of it, you will see that, taking the last two or three years as a whole, there has not been much net resources committed to intervention.

Senator Lang: Mr. Chairman, I am wondering whether the witness might exemplify some of the bottlenecks in commodity trade.

Dr. Slater: One of the most obvious has been the bottleneck in the pulp and paper production, not only in Canada but also in such countries as Finland and Sweden. The limitations of our capacity relative to demand have been much stronger than had been expected. As I understand it, there have been some problems in some of the base metals, with the result that prices have been driven up. Some types of steel have turned out to be more expensive now than had been anticipated six months ago. To my mind, the prize example is pulp and paper. I believe also that delivery schedules in respect of some kinds of capital equipment have been much longer than people were counting on.

The Chairman: I do not want to interject too much, but I might add as a corollary to that, Senator Lang, the evidence

[Traduction]

choses, y compris l'obtention et la retenue d'assez bons marchés.

Qu'il s'y passe assez de choses ou non, c'est une autre question, mais je ne crois pas qu'il soit de rigueur de placer toutes les industries manufacturières dans le même panier et de déclarer qu'elles ne sont pas concurrentielles, qu'elles ne mènent pas les choses tambour battant, qu'elles n'obtiennent pas de marchés etc. Le fait est que beaucoup d'entre elles le font et qu'après les avoir vues agir, et avoir découvert ce qui contribue à leur succès, nous pouvons découvrir des moyens de les encourager et de les renforcer. J'espère que vous ne considérerez pas cela comme une prise de position à la Knute Rockne, mais je crois vraiment qu'à l'heure actuelle notre industrie manufacturière a, de loin, plus de potentiel qu'on ne lui en suppose généralement.

Le président: Vous avez dit que vous ne croyez pas qu'on pourrait justifier une dépréciation du dollar canadien. Voulez-vous dire de l'abaisser à un niveau encore plus bas que 85 cents ou que le niveau actuel?

M. Slater: C'est exact.

Le président: En conséquence, croyez-vous qu'on pourrait s'opposer à son relèvement ou son niveau est-il assez stable pour l'instant?

M. Slater: C'est un jeu très difficile car, comme vous le savez, sénateur, le contrôle des taux du change n'est pas un très bon passe-temps. Il s'agit de savoir si le cours du change n'est vraiment pas en rapport avec nos coûts et si nos possibilités, elles, le sont. Je ne crois pas que ce soit le cas, mais comme vous le savez, il existe de nombreux facteurs de nature spéculative qui entrent aussi en jeu, et ceux-ci sont beaucoup plus difficiles à interpréter.

Le président: Il me semble que cette situation existe depuis assez longtemps pour qu'elle corresponde maintenant à une position rationnelle.

M. Slater: Si vous étudiez la nature des interventions et que vous faites ensuite la part des choses, vous constaterez qu'en tenant compte des deux ou trois dernières années, très peu de ressources nettes ont été consacrées à ces interventions.

Le sénateur Lang: Monsieur le président, le témoin pourrait-il nous donner quelques exemples des causes de ralentissement dans le tarif des produits désignés.

M. Slater: Une des situations les plus évidentes concerne l'industrie des pâtes et du papier, non seulement au Canada, mais aussi en Finlande et en Suède. Les limitations de notre capacité de production par rapport à la demande se sont révélées beaucoup plus importantes que nous ne l'avions prévu. Il semble que certains problèmes se soient présentés en ce qui concerne les métaux communs, ce qui a fait augmenter les prix. Le prix de certaines catégories d'acier s'est révélé beaucoup plus élevé que nous ne l'avions prévu il y a six mois. A mon avis, l'exemple tout désigné est celui des pâtes et du papier. Je crois également que dans certains cas, certains biens d'exploitation ont été livrés avec un retard considérable.

Le président: Je ne voudrais pas faire trop d'interventions, mais j'aimerais donner suite à ces raisonnements, sénateur

[Text]

we had, and which we reported in Volume II, criticizing the taxation levels and other governmental restraints imposed on our mining industry five, seven years ago, and to a lesser extent on forestry, which possibly inhibited some of the increase in capacity which would be now coming onstream at higher world prices. We had a good deal of evidence in that regard.

Senator McDonald: Dr. Slater, you mentioned the advantage of a devalued Canadian dollar with respect to the export of manufactured products. Have you undertaken any studies in relation to the harm done to our country by a devalued dollar, especially in light of the extremely high valuations of the currencies of West Germany, Switzerland, Japan, and so on, and the ability of those countries to buy Canadian assets at a much higher price than Canadians can pay as a result of the difference between the currencies? In other words, there are two effects of a devalued Canadian dollar, one beneficial and one detrimental.

Dr. Slater: For a variety of reasons, Senator McDonald, Canada, in the 1970s, got its cost levels up relative to the Americans, each measured in our own currencies, to the point where being close to parity on our exchange rate was incompatible with the cost levels we had reached. If we wanted to have an exchange rate which was hanging around parity, we had to get our cost levels in line or have the exchange rate brought in line with the cost level—one or the other, or some combination of the two. I tend to look at the question, in that way, admittedly with the simplemindedness of a teacher of elementary economics, and in fact much of what we have gone through has been aimed at getting our exchange rate, broadly speaking, in line with the cost levels. Dr. Frank is far more expert in that than I am, and he will speak to that further.

As to foreign sources buying up Canadian assets, there are other things involved. Why would it be that property and plant would be undervalued in Canada? Why would they be cheap bargains to other people, with the result that they come in and buy up our plant?

If in fact we have a poor view of our prospects, and the prospects of investments and returns, the price of those assets is going to be knocked down. It may well be that foreign investors think more of Canadian assets than Canadians think of them. There is a fair bit of evidence that foreign investors, with their background and experience, take a more favourable view of what Canadian assets are worth than some Canadians take. I do not know all of the answers in that respect. Certainly, Canadian assets have appeared much of the time to be quite attractive to foreign investors, and I think on the whole that is a good comment on our situation.

What is important, of course, is that we have the proper valuation ourselves of our own opportunities. I must say that I have been appalled at the kind of broad sweeps of pessimism and optimism we have had about our economic position and prospects. While I can understand some of them, I think, on the whole, they have been exaggerated and harmful.

[Traduction]

Lang, en mentionnant les témoignages que nous avons reçus et qui sont cités dans le Volume II, critiquant les niveaux d'imposition et d'autres restrictions imposées par le gouvernement à notre industrie minière il y a 5 ou 7 ans, et, d'une façon moins importante, à l'industrie forestière, qui a peut-être empêché en partie l'augmentation de notre capacité de production, qui serait maintenant beaucoup plus importante, à des prix mondiaux plus élevés. Nous avons reçu beaucoup de témoignages à ce sujet.

Le sénateur McDonald: M. Slater, vous avez mentionné l'avantage d'un dollar canadien dévalué relativement à l'exportation de produits finis. Avez-vous étudié les effets préjudiciables d'un dollar dévalué sur notre pays, surtout en tenant compte de la réévaluation très grande de la monnaie de l'Allemagne de l'Ouest, de la Suisse, du Japon, et ainsi de suite, et de la capacité de ces pays d'acheter des biens canadiens à un prix beaucoup plus élevé que ne peuvent payer les Canadiens, à cause de la différence qui existe entre nos monnaies? En d'autres mots, un dollar canadien dévalué comporte des effets bénéfiques et des effets préjudiciables.

M. Slater: Pour diverses raisons, sénateur McDonald, dans les années 70, le niveau canadien des prix a augmenté, par rapport aux prix américains, chacun de ces niveaux étant calculé dans nos propres devises, à un point tel que le fait d'avoir presque la parité du change était incompatible avec les niveaux de prix que nous avions atteints. Pour atteindre la parité du change, il nous fallait soit aligner nos niveaux des prix, soit aligner le cours du change sur les niveaux des prix—l'un ou l'autre, ou une combinaison des deux. J'avoue avoir tendance à considérer la question avec la naïveté d'un professeur d'économie élémentaire et, en fait, jusqu'à présent, nous avons surtout tenté en gros d'aligner notre cours du change sur le niveau des prix. M. Frank est beaucoup plus versé dans ce domaine que moi, et il en parlera un peu plus loin.

En ce qui concerne l'achat d'avoirs canadiens par des étrangers, il existe d'autres facteurs qui entrent en jeu. Pourquoi les biens et les usines seraient-ils sous-évalués au Canada? Pourquoi serait-ce des aubaines à bon marché pour d'autres ce qui les encourage à venir acheter nos entreprises?

Si nous-mêmes sous-estimons nos propres possibilités, et les perspectives d'investissements et de profits, la valeur de ces biens tombera. Les investisseurs étrangers accordent peut-être plus de valeur que les Canadiens eux-mêmes aux biens de notre pays. Tout semble démontrer que, se fiant aux éléments d'appréciation dont ils disposent et à leur propre expérience, ils savent mieux évaluer nos biens que les Canadiens. Je ne connais pas toutes les réponses à ce sujet. Les investisseurs étrangers ont presque toujours semblé être attirés par les biens canadiens et je crois que c'est un bon point en notre faveur.

Ce qui importe, évidemment, c'est que nous sachions nous-mêmes apprécier nos propres possibilités. J'avoue avoir été consterné par les grandes vagues de pessimisme et d'optimisme auxquelles ont donné lieu notre situation et nos perspectives économiques. Certaines de ces craintes sont fondées, mais je crois que, dans l'ensemble, elles ont été exagérées et préjudiciables.

[Text]

The Chairman: Thank you, Dr. Slater. I have no other names on my list at the moment, and until I get some indication of further questions from honourable senators, I shall put some questions of my own.

My first question is a rather long-winded one, and it is not my intention to ask you for a definitive answer so much as to discover whether or not you think there is merit in our having raised the problem.

There has been a good deal of discussion this afternoon in relation to resources industry exports, and Senator Bird, quite properly, asked for specific examples, but you did not touch on that. In your opening remarks, you made reference to the disappointment as being in the area of manufactured goods; that people have a general conception of manufactured goods as being somehow very superior to resource products, even if those resource products are processed.

At page 42 of Volume II of our report, we said:

There appears to be a shortcoming, even a distortion, in the statistical data available in respect to Canadian manufactured goods. It is understood that the data are classified according to international breakdowns, but do these classifications suit the Canadian economy? The artificial separation of "fabricated" or "processed" goods such as lumber or newsprint from the rest of the "manufactured" products or "end products" distorts the amount of manufacturing done in Canada—

And then, going back to the previous page, I read you the committee's recommendation:

The Committee recommends a major study which would analyse and compare the effect on Canadians and the Canadian economy of the relative "value-added" contribution made by resource-based industry as compared to secondary manufacturing.

I am not going to be rude and ask why the Economic Council has not undertaken such a study. What I am saying to you—and this comes rather heartfelt from a westerner—is that by the time they take a tree and take it all the way to a finished 2 by 4, a great deal of value has been added. Yet, that 2 by 4 does not show up as a manufactured product, notwithstanding that the men doing so are paid \$10 an hour and are competitive with anyone anywhere in the world. Somewhere else someone can make a glass ashtray for which they are paid \$3 an hour and that glass ashtray qualifies as a manufactured product. It has very little value added to it and has no technology.

Are we fooling ourselves in Canada, to some extent, with the way in which we keep our statistics, and should it not be looked at?

Dr. Slater: My example used to be putting pills in a bottle. That is called manufacturing. I think we probably could do a lot better than we have done in trying to get a better measure of what activity is, how valuable it is, what the payoffs are, and so on. We do have resource processing that ranges all the

[Traduction]

Le président: Merci, monsieur Slater. Je n'ai pas d'autres noms sur ma liste en ce moment, et jusqu'à ce qu'un sénateur demande la parole, je poserai moi-même quelques questions.

Ma première question est assez compliquée; aussi n'ai-je pas l'intention de vous demander une réponse ferme, mais plutôt si le problème valait d'être soulevé.

Nous avons beaucoup discuté cet après-midi des exportations des industries primaires et le sénateur Bird, comme il se doit, a demandé que des exemples précis soient fournis, mais vous n'avez pas donné suite à sa question. Lors de vos observations préliminaires, vous avez fait mention de la déception manifestée dans le domaine des biens manufacturés; il semble qu'on les considère généralement comme très supérieurs aux produits miniers, même si ces derniers sont transformés.

Nous retrouvons les remarques suivantes à la page 46 du Volume II de notre rapport:

Il semble qu'il y ait des lacunes, voire des inexactitudes, dans les données statistiques sur les biens manufacturés canadiens. On sait que les données sont classées selon la ventilation internationale, mais ce classement convient-il à l'économie canadienne? La distinction artificielle entre les biens «fabriqués» ou «transformés», comme le bois ou le papier journal, et le reste des produits «manufacturés» ou «produits finis» fausse le total des activités de fabrication effectuées au Canada...

Et, à la page 45 du même rapport, on trouve la recommandation suivante du Comité:

Le Comité recommande qu'on entreprenne une grande étude qui analyserait et comparerait les effets, sur les Canadiens et sur l'économie canadienne, de l'apport relatif en «valeur ajoutée» imputable aux industries d'exploitation des ressources naturelles et à celles du secteur secondaire de transformation.

Je ne veux pas être impoli et demander pourquoi le Conseil économique n'a pas entrepris cette étude. Ce que je veux dire—et je suis très sincère, étant moi-même originaire de l'Ouest—c'est qu'à partir de l'abattage de l'arbre jusqu'à sa transformation finale en planches de 2 sur 4, la valeur ajoutée est grande. Pourtant, cette planche n'apparaît pas comme un produit manufacturé, bien que les hommes qui effectuent ce travail sont payés \$10 l'heure et peuvent faire concurrence à n'importe qui dans le monde. Ailleurs, des gens peuvent fabriquer un cendrier de verre contre une rémunération de \$3 l'heure et le cendrier de verre peut être considéré comme un produit manufacturé. Le cendrier a une très faible valeur ajoutée et ne fait appel à aucune technique.

Est-ce que nous leurrions dans une certaine mesure au Canada par la façon dont nous établissons nos statistiques et ne devrions-nous pas nous intéresser à cette question?

M. Slater: J'avais toujours l'exemple de la mise en bouteille de pilules. On la qualifie d'industrie manufacturière. A mon avis, nous serions plus avancés en essayant de mieux définir l'activité, d'en connaître la valeur et les résultats. Notre transformation des ressources est très vaste, allant de la mise à

[Text]

way from putting logs in the water and dragging them around some place to producing the most highly sophisticated of material. In the iron ore industry, we have everything from digging the material up, throwing it in a freight car and shipping it out, to quite sophisticated preparation of material, and so on.

My feeling is that we need to bring a good deal more care and subtlety to the analysis than we usually bring to bear. I think one can do a good deal with the statistics available if those statistics are used sensibly, as opposed to simply drawing crude conclusions from them.

The Council has not done in recent years an analysis of this kind, although we do have a whole series of studies of productivity underway at this point. The most distinguishing feature of these studies is that in addition to the usual kind of exercise of taking the available data-set, we are trying to look at individual firms and details within industries and so on, but to do so with the minimum of new survey requirement. We are very much encouraged by the help and the response we are getting in doing this work. The proof will be in the pudding, and you will have to see how it comes out.

To take a very specific example, there is a tendency in this country to say that there are soft industries in which we have no comparative advantage and that we should bite the bullet and close those industries down. I think that turns out to be pretty loose talk for a number of reasons. I find that even when a Statistics Canada industry class, taken as a whole, does not look so hot, there are firms in it doing "very well indeed, thank you". And there are Statistics Canada industries that look to be doing moderately well, and a number of firms in there—not one or two, but a number of firms—which are just going gangbusters. They are going gangbusters in exporting to the American market over American tariffs and with whatever treatment on entry they get. So you just are missing very fundamental knowledge about what is going on if you limit yourself to those aggregates and do not get inside them and find out what is going on.

We might say we are like reformed drunks in the Economic Council; we should have learned this a long time ago and got to work at that level. That is fair comment. But we are now convinced and we are putting a significant chunk of our resources into studies in that direction.

Senator Bosa: A number of observers have considered that there are trading blocs and that these blocs are strengthening and possibly devising a new sophisticated form of protectionism. In the light of the general reduction of tariffs and remission of duties, what form is this new sophisticated protectionism likely to take?

Dr. Slater: I think probably the European Economic Community, in its possible evolution as a trading bloc as distinct from an economic community, might be a case in point. The Economic Community has come to the view that the flexible exchange rate system as it had emerged is not satisfactory.

[Traduction]

l'eau des billets de bois, de leur acheminement vers un endroit quelconque jusqu'à l'élaboration d'un produit des plus raffiné. Dans l'industrie du minerai de fer, nous extrayons la matière, nous la chargeons dans un wagon de fret et l'expéditions lorsqu'il a été complètement transformé.

J'ai l'impression qu'il nous faut vraiment analyser la situation avec beaucoup plus de soin et de subtilité que nous ne l'avons fait jusqu'à présent. Les statistiques dont nous disposons peuvent nous être d'une grande utilité si on les utilise raisonnablement au lieu d'en tirer des conclusions sommaires.

Le Conseil n'a pas au cours des toutes dernières années procédé à une analyse de ces questions, bien que nous ayons en ce moment, sur la planche, toute une série d'études sur la productivité. La caractéristique la plus notable de ces études est qu'en plus d'utiliser les ensembles de données disponibles, nous tentons de communiquer avec les entreprises individuelles et d'obtenir des renseignements auprès des industries. Nous tentons de le faire en ayant recours le moins possible à une nouvelle enquête d'envergure. Nous sommes encouragés par l'aide et la réaction suscitées par ce genre d'étude. Mais, les résultats nous indiqueront ce qu'il en est et il faudra les attendre.

Prenons un exemple très précis: dans ce pays, on a tendance à dire qu'il existe de faibles industries qui ne nous permettent pas d'en tirer raisonnablement profit, et qu'il nous faudrait prendre le risque de les fermer. A mon avis, ce sont des affirmations gratuites pour un certain nombre de raisons. Dans l'ensemble, même lorsqu'une industrie dans le champ d'enquête ne fait pas bonne figure, certaines entreprises dans cette même industrie se débrouillent très bien, merci. Et il existe des industries auprès desquelles Statistique Canada fait des sondages qui semblent se débrouiller modérément bien et un certain nombre d'entreprises, non pas une ou deux, mais un certain nombre d'entreprises qui perdent les pédales. Ainsi, elles exportant des marchandises sur le marché américain en dépit des tarifs américains et quel que soit le traitement qu'on leur réserve à l'entrée. Par conséquent, vous passez à côté de la situation fondamentale si vous vous limitez à ces agrégats sans les étudier davantage pour savoir ce qui se passe.

Nous pourrions dire au Conseil économique, nous sommes un peu comme des alcooliques réformés; nous aurions dû savoir ces choses depuis longtemps et en tenir compte dans notre travail. Cette observation est valable. Mais nous en sommes actuellement convaincus et une très grande partie de nos ressources sont affectées à des études du genre.

Le sénateur Bosa: Nombre d'observateurs ont cru qu'il existait des blocs commerciaux, que ces blocs s'intensifient et peuvent donner lieu à une forme évoluée de protectionnisme. Compte tenu de la réduction générale des tarifs et de la remise des droits de douane, en quoi pourrait consister ce nouveau genre de protectionnisme?

M. Slater: A mon avis, un exemple tout indiqué pourrait être la Communauté économique européenne dans son éventuelle évolution comme bloc commercial distinct d'une communauté économique. La Communauté économique en est venu à croire que l'évolution du système du cours de change

[Text]

They prefer to have more certainty in their exchange rate system amongst themselves. That will inevitably bring them into working together in certain ways to take care of each other. It will inevitably lead, I think, to some reinforcement of what one might call their "inwardlookingness" from Canada's point of view.

One of the things that I think is most noticeable since the end of the war is what I would call the growth of European—and in this respect I include Britain—agricultural protectionism. It just seems ridiculous that this country and Australia, which have a great advantage in temperate climate agriculture, have as much difficulty marketing very good products in Europe as they do. That is an illustration.

When you have your distinguished guest talk about the results of the Tokyo Round, the Tokyo Round was negotiated essentially among the European bloc, the Americans and the Japanese, with us not an essential player but an important secondary player in the game; that is, essentially the United States being considered a bloc with another country. But I think another bloc situation, of course, is the attempt, not highly developed yet, of some of the developing countries to come together to try to do business together and, as they see it, to redress the balance of power and negotiating skill. There may be something in that, but I am not an expert on blocs in their current operation. I have been spending the last six or seven years mainly doing other kinds of work. But that is the kind of thing I have in mind, and I think that is the place to explore.

The Chairman: Thank you, Dr. Slater.

If there are no further questions at the moment for Dr. Slater I will call on Dr. Frank.

Will you proceed with your opening statement? please, Dr. Frank?

Dr. James G. Frank, Director, compensation research centre, conference board in Canada: Mr. Chairman and honourable senators, I am very pleased to have the opportunity of speaking with you today, and I would like to focus on two broad areas of concern to Canadians in connection with their competitiveness. The first of these is on relative earnings vis-à-vis the United States; and, secondly, on relative productivity. I think there are some useful conclusions that can come from that, and certainly they will indicate the directions we are likely to go in the future when it comes to our foreign trade.

When one looks back over the 1970s, it is clear that the greatest concern about competitiveness arose in 1975 when our merchandise account recorded a deficit for the first time since 1966. This was perceived as evidence of worsening Canadian competitiveness and also when a deficit in this account occurred with the U.S. the same conclusion was reached.

In response to that debate which took place in the mid-seventies we have done a considerable amount of work at the Conference Board looking at relative earnings and productivity, as well as Canada's trade performance, and I have brought

[Traduction]

souple n'était pas satisfaisante. Les membres de la Communauté lui préfèrent un système de cours de change plus sûr. Inévitablement, cela les amènera à travailler ensemble de façon à s'occuper les uns les autres, ce qui, à mon avis, engendrera une espèce de repli sur soi, du point de vue du Canada.

Depuis la fin de la guerre, un des faits les plus marquants à mon avis, est ce que j'appellerais le renforcement du protectionnisme agricole européen, j'entends aussi la Grande-Bretagne. Il semble ridicule que ce pays et l'Australie qui jouissent du grand avantage d'un pays tempéré puissent avoir de si grandes difficultés à faire percer des produits très bons sur le marché européen. C'est un exemple.

Lorsque vous demanderez à votre distingué invité de parler des résultats du round de Tokyo, il vous dira que ce round était négocié essentiellement entre le bloc européen, les Américains et les Japonais et nous, bien que nous ne fussions pas un des principaux interlocuteurs mais plutôt un joueur secondaire dans la partie. Il s'agissait essentiellement des États-Unis formant un bloc avec un autre pays. Mais je vois un autre bloc, ou plutôt une tentative encore mal définie chez certains des pays en développement de se regrouper, de faire affaire ensemble pour donner une nouvelle orientation à l'équilibre des pouvoirs et aux possibilités de négociation. C'est peut-être vrai, mais je ne suis pas spécialiste des activités courantes des blocs. Je m'occupe d'autres questions depuis six ou sept années. Mais, à mon avis, c'est ce que je perçois et c'est ce qu'il convient d'étudier.

Le président: Merci, Monsieur Slater.

Si vous n'avez pas d'autres questions à adresser à M. Slater, je vais demander à M. Frank de prendre la parole.

Vous pouvez faire votre déclaration préliminaire, monsieur Frank.

M. James G. Frank, directeur, bureau de recherches sur la rémunération, le Conference Board au Canada: Monsieur le président, honorables sénateurs, il me fait plaisir de vous adresser la parole et j'aimerais attirer votre attention sur deux grandes préoccupations pour les Canadiens relativement à leur situation concurrentielle. D'abord, je parlerai des salaires relatifs par rapport à ceux des États-Unis et deuxièmement du niveau de productivité relative. Je crois que nous pouvons en tirer des conclusions utiles et qui, j'en suis sûr nous indiqueront la voie que nous pourrions suivre à l'avenir lorsqu'il s'agit de notre commerce avec l'étranger.

Une récapitulation des années 70 nous fait voir que la grande inquiétude au sujet de la concurrence s'est manifestée en 1975 lorsque notre compte du commerce-marchandises était déficitaire pour la première fois depuis 1966. Ceci était perçu comme étant la preuve de l'affaiblissement de la concurrence canadienne et, lorsqu'on a enregistré un déficit par rapport aux États-Unis, la conclusion fut la même.

Nous avons réagi à ce débat qui a eu lieu au milieu des années 70, en nous intéressant vivement au sein du Conference Board à la question du niveau de productivité et des salaires relatifs ainsi qu'à la fiche commerciale du Canada; j'ai apporté des documents que vous pouvez conserver s'ils vous intéressent.

[Text]

with me some documents that are available and that you can take with you if you are interested.

In particular, on the earnings side, we have examined over the period 1966 to 1978 trends in earnings for 84 matched industries. We felt it was necessary to disaggregate it to that extent because we were looking at overall trends there and we were concerned as to what might happen within a finer breakdown of the industry mix. By careful matching of the types of output in each industry and by disaggregating to this degree, we are quite confident that we have compared earnings for similar employees, which in this debate is an important matter.

There are two distinct periods which should be examined when comparing relative earnings. The first is from 1966 to 1975 and our research showed that on an exchange rate adjusted basis—and this is talking in terms of Canadian dollars—55 of our 84 industries had attained or exceeded parity with the United States. That is over half of them. The narrowing or elimination of the gap is all-pervasive and has occurred throughout all Canadian industries. It is not isolated to manufacturing industries. It occurred in industries in all sectors.

By 1978 Canadian earnings equalled or exceeded earnings in comparable U.S. industries in 48 of the 84 industries we studied. It is important to recognize that this decline in the number at or above parity was the result of the considerable devaluation of the Canadian dollar since 1976, and not of a reversal of the long run trends that have led to parity. The dollar, of course, has remained at about 84 cents since that time.

A further finding from this work was that the narrowing of the gap has been taking place since the 1940s. It is a trend that reflects the improved productivity of the Canadian economy over time and which I will comment on later.

Regardless of the fact that there has been a steady trend toward eliminating the earnings gap, 1974 and 1975 were years in which this trend accelerated sharply and profits were squeezed. It was in 1975 that the greatest concern was expressed about our competitiveness as Canadian earnings were obviously rising more rapidly than those in the United States. This resulted in the controls program in Canada which halted that trend for several years.

In connection with the point in time when parity was reached, I think it is important to note that it occurred in virtually all cases in the early 1970s. When I look back on that work, there was, I believe, only one instance where parity had been reached prior to 1970. Even during the anti-inflation program, the growth rate of earnings in our own country currency—that is, in Canada compared to the United States—continued to exceed that in the United States in the majority of industries.

An examination of the data in the following table—and that is Table 1—for the last three years shows that Canadian earnings have been increasing somewhat less rapidly than those in the United States in 1978, but there is slight evidence that this pattern has reversed itself in 1979. This is indicated

[Traduction]

En particulier, pour ce qui est des salaires, nous en avons étudié les tendances entre 1966 et 1978 en comparant 84 industries jumelées. Nous avons cru bon de les ventiler ainsi parce que nous nous intéressons aux tendances globales et à ce qui pouvait survenir advenant une ventilation plus détaillée de l'ensemble des industries. En comparant attentivement les types de rendement de chaque industrie et en les ventilant ainsi, nous sommes confiants d'avoir comparé les salaires des employés, question importante dans cette discussion.

En comparant les salaires relatifs, il faut étudier deux périodes distinctes. La première s'étend de 1966 à 1975; nos recherches ont indiqué que, sur une base de taux d'échange rectifiée, en dollars canadiens, 55 de nos 84 activités économiques avaient égalé ou dépassé le rendement de celles des États-Unis. Il s'agit de plus de la moitié. Le rétrécissement ou l'élimination de l'écart s'est fait dans tous les secteurs des activités économiques canadiennes, non seulement dans le secteur manufacturier.

Dès 1978, les gains canadiens avaient égalé ou dépassé ceux des activités parallèles aux États-Unis dans 48 des 84 activités dans l'échantillonnage. Il faut reconnaître que la baisse du pourcentage provient d'une dévaluation considérable du dollar canadien depuis 1976 et non pas d'un renversement des tendances à long terme qui ont permis d'atteindre la parité. Bien entendu, depuis, le dollar canadien se maintient à environ 84 cents.

Le document permet en outre de constater que l'écart s'amenuise depuis les années 40. Cette tendance reflète l'accroissement de la productivité de l'économie canadienne, et je commenterai plus tard cette question.

Mis à part le fait que l'écart entre les salaires a eu tendance à disparaître, cette tendance s'est accentuée grandement en 1974 et 1975 et les bénéfices se sont amoindris. C'est en 1975 que les inquiétudes quant à notre capacité de soutenir la concurrence ont été les plus vives, car, à cette époque, les salaires augmentaient de toute évidence plus rapidement au Canada qu'aux États-Unis. Cette situation a entraîné la mise sur pied au Canada d'un programme de contrôle qui a stoppé cette évolution pendant plusieurs années.

Pour ce qui est de l'époque où la parité a été atteinte, je crois qu'il est important de souligner que, dans presque tous les secteurs, l'équilibre a été atteint au début des années 70. Je crois que le document ne cite qu'un cas pour lequel la parité a été atteinte avant 1970. Même pendant que le programme de lutte contre l'inflation était en vigueur, le taux d'augmentation des gains, mesurés en dollars canadiens, a continué d'être supérieur au taux américain dans la plupart des industries.

L'analyse des données qui portent sur les trois dernières années et qui figurent au tableau 1, démontre qu'en 1978, les gains ont augmenté un peu moins rapidement au Canada qu'aux États-Unis, mais certains indices permettent de croire que cette tendance s'est renversée en 1979. C'est ce qu'indique

[Text]

by the first column of ratios for each year in each of the first 19 industries.

Just briefly, the first column of data are unadjusted data—that is, they are in their own country currencies. If you compare the unbracketed numbers over the three year period you can tell whether or not the rate of change has been different in either country. The numbers in brackets reflect the exchange rate adjustment.

The table sets out the figures as follows:

TABLE 1

Estimated Earnings Differential—Cost Perspective (Canada/United States) by Industry in Canadian Dollar Terms in July, 1977-1979

INDUSTRY (2 Digt)	1977	1978	1979
1. Construction	1.22 (1.15)	1.17 (1.04)	1.16 (1.00)
2. Mining including Milling	1.17 (1.10)	1.11 (.99)	1.11 (.95)
3. Apparel and Other Textiles	1.18 (1.11)	1.16 (1.03)	1.18 (1.01)
4. Chemicals and Allied Products	1.03 (.97)	1.00 (.89)	1.01 (.87)
5. Electrical Equipment	1.08 (1.02)	1.05 (.93)	1.05 (.90)
6. Food and Kindred Products	1.11 (1.05)	1.06 (.94)	1.10 (.95)
7. Furniture and Fixtures	1.20 (1.13)	1.15 (1.02)	1.17 (1.01)
8. Lumber and Wood	1.31 (1.23)	1.27 (1.13)	1.24 (1.07)
9. Machinery excluding Electrical Equipment	1.11 (1.05)	1.09 (.97)	1.09 (.94)
10. Metal Fabrication	1.17 (1.10)	1.12 (1.00)	1.15 (.99)
11. Paper and Allied Products	1.33 (1.25)	1.25 (1.11)	1.26 (1.08)
12. Petroleum and Coal Products	1.10 (1.04)	1.08 (.96)	1.08 (.93)
13. Primary Metals	.99 (.93)	.98 (.87)	.97 (.83)
14. Textile Products including Knitting Mills			
15. Transportation Equipment	1.00 (.94)	.99 (.88)	.98 (.84)
16. Finance, Insurance, Real Estate	1.36 (1.28)	1.38 (1.22)	1.41 (1.21)
17. Services	1.11 (1.05)	1.11 (.99)	1.11 (.95)
18. Transportation and Other Utilities	1.04 (.98)	1.04 (.92)	1.03 (.89)
19. Wholesale and Retail Trade	1.34 (1.26)	1.32 (1.17)	1.33 (1.14)
20. MANUFACTURING	1.13 (1.07)	1.10 (.98)	1.11 (.95)

Note: The ratios in the first column of each year are in own country currency while those in brackets reflect exchange rate adjustment.

The impact of the devaluation of the Canadian dollar is represented by the numbers in brackets in each year where it can be seen that by 1979 only four industries in Canada, compared with 14 in 1977 and 8 in 1978, still had earnings on an exchange rate adjusted basis in excess of those in the United States. These four industries included wholesale and retail trade, finance, insurance and real estate, both of which are industries that are not subject to international competition. The other two industries are lumber and wood products and paper and allied products, both of which are subject to international competition.

As a result of the anti-inflation program in Canada, Canadian earnings increases declined sharply between 1975 and 1978. This is most apparent in the following chart, which shows the percentage change over the same quarter in the previous year for manufacturing industries in Canada and the United States. As is apparent, Canadian earnings have been increasing more rapidly than those in the United States until early 1978, at which time United States' earnings increased more rapidly than those in Canada for the first time since the early 1960s.

[Traduction]

la première colonne des rapports, pour chaque année, et pour chacune des 19 premières industries.

J'aimerais souligner brièvement que les données de la première colonne ne sont pas rajustées, c'est-à-dire qu'elles sont exprimées en devises de chaque pays. En comparant les chiffres qui ne sont pas entre parenthèses et qui portent sur la période de trois ans, vous pouvez déterminer si les taux de variation ont été différents pour chaque pays. Les chiffres entre parenthèses tiennent compte du taux de change.

Le tableau fournit les données suivantes:

TABLEAU 1

Écart estimatif des gains—Prévisions des coûts (Canada-États-Unis) par industrie et en dollars canadiens, de juillet 1977 à 1979

SECTEURS INDUSTRIELS	1977	1978	1979
1. Construction	1.22 (1.15)	1.17 (1.04)	1.16 (1.00)
2. Secteur minier, broyage compris	1.17 (1.10)	1.11 (.99)	1.11 (.95)
3. Vêtements et autres produits textiles	1.18 (1.11)	1.16 (1.03)	1.18 (1.01)
4. Produits chimiques et produits connexes	1.03 (.97)	1.00 (.89)	1.01 (.87)
5. Matériel électrique	1.08 (1.02)	1.05 (.93)	1.05 (.90)
6. Produits alimentaires et produits semblables	1.11 (1.05)	1.06 (.94)	1.10 (.95)
7. Meubles et articles d'ameublement	1.20 (1.13)	1.15 (1.02)	1.17 (1.01)
8. Bois de construction et bois	1.31 (1.23)	1.27 (1.13)	1.24 (1.07)
9. Machines excluant le matériel électrique	1.11 (1.05)	1.09 (.97)	1.09 (.94)
10. Fabrication de produits métalliques	1.17 (1.10)	1.12 (1.00)	1.15 (.99)
11. Papier et produits connexes	1.33 (1.25)	1.25 (1.11)	1.26 (1.08)
12. Produits du pétrole et du charbon	1.10 (1.04)	1.08 (.96)	1.08 (.93)
13. Métaux de première transformation	.99 (.93)	.98 (.87)	.97 (.83)
14. Produits textiles, bonnetterie comprise			
15. Matériel de transport	1.00 (.94)	.99 (.88)	.98 (.84)
16. Finance, assurances, immobilier	1.36 (1.28)	1.38 (1.22)	1.41 (1.21)
17. Services	1.11 (1.05)	1.11 (.99)	1.11 (.95)
18. Transport et autres services	1.04 (.98)	1.04 (.92)	1.03 (.89)
19. Commerce de gros et de détail	1.34 (1.26)	1.32 (1.17)	1.33 (1.14)
20. SECTEUR MANUFACTURIER	1.13 (1.07)	1.10 (.98)	1.11 (.95)

Note: Pour chaque année, les rapports figurant dans la première colonne sont exprimés en devises locales et ceux qui sont entre parenthèses sont rajustés selon le taux de change.

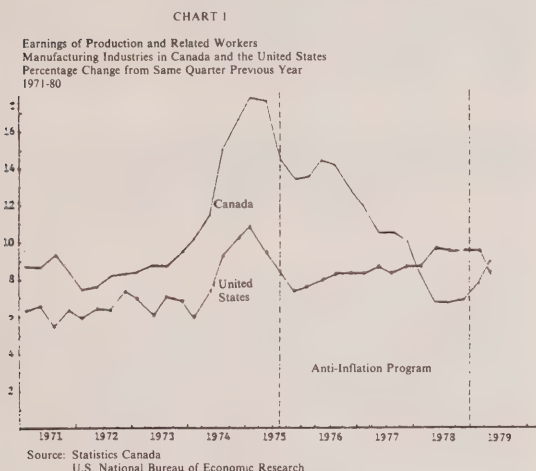
Pour chaque année, les chiffres entre parenthèses traduisent les effets de la dévaluation du dollar canadien et vous pouvez constater qu'en 1979, seulement 4 secteurs industriels au Canada, en comparaison de 14 en 1977 et de 8 en 1978, versaient des salaires, rajustés selon le taux de change, supérieurs à ceux des secteurs correspondants aux États-Unis. Ces quatre secteurs comprennent le commerce de gros et de détail ainsi que la finance, les assurances et l'immobilier, deux secteurs qui ne sont pas exposés à la concurrence internationale. Les deux autres secteurs sont celui du bois de construction et du bois et celui du papier et des produits connexes, et ils doivent soutenir la concurrence internationale.

Par suite de la mise sur pied au Canada du programme de lutte contre l'inflation, les augmentations de gains ont régressé considérablement entre 1975 et 1978. Le graphique suivant, à la page 9, illustre bien ce ralentissement et indique, par les secteurs manufacturiers canadiens et américains, la variation procentuelle par rapport au trimestre équivalent de l'année précédente. Comme on peut le voir, les gains ont augmenté plus rapidement au Canada qu'aux États-Unis jusqu'au début de 1978, et à partir de cette date, ils ont connu une hausse plus rapide chez nos voisins du Sud, ce qui ne s'était jamais vu depuis le début des années 60.

[Text]

CHART 1

Earnings of Production and Related Workers Manufacturing Industries in Canada and the United States Percentage change from Same Quarter Previous Year 1971-1980



Source: Statistics Canada

U.S. National Bureau of Economic Research

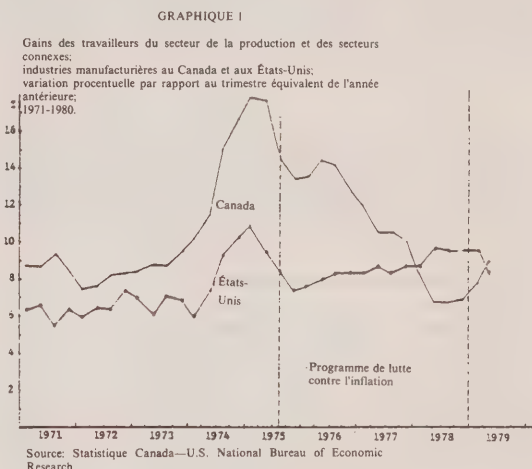
The importance of these trends from the competitiveness perspective is that the rate of increase in Canada, as of the second quarter of 1979, has again exceeded that of the United States, and it is very likely that this will continue to be the case. As was shown in Table 1 for the manufacturing industry, Canadian earnings increased less rapidly than those in the United States and then, at about the same pace from 1978 to date. When one examines the relative level of earnings on an exchange rate adjusted basis, Canadian earnings have been declining steadily over the last three years to the point where they are 95 per cent of the United States level, so they are below parity.

The question of importance for Canadians is whether the recent trend that was established, I believe as a result of the controls program, will in fact return to the trend that has existed for many years, namely that Canadian earnings increase more rapidly than those in the United States. If this is the case—and I believe it will be, since there is no reason to suggest that the factors affecting the trends in the past have been changed—then Canadian trading industries, and the domestic industries which compete against imports, which experienced the benefits of the significant devaluation, will again come under pressure on the competitive front over the next several years.

[Traduction]

GRAPHIQUE 1

Gains des travailleurs du secteur de la production et des secteurs connexes, industries manufacturières au Canada et aux États-Unis, variation procentuelle par rapport au trimestre équivalent de l'année précédente, 1971-1980



Source: Statistique Canada

U.S. National Bureau of Economic Research

En termes de concurrence, on constate que pour le deuxième trimestre de 1979, le taux d'augmentation au Canada a encore une fois dépassé celui des États-Unis et il est fort probable que cette tendance se maintiendra. Comme l'indiquait le tableau 1, les gains dans le secteur manufacturier ont augmenté moins rapidement au Canada qu'aux États-Unis et, à partir de 1978, ils ont évolué à peu près au même rythme dans les deux pays. Par contre, si l'on tient compte du rajustement selon le taux de change, on constate que, chez nous, les gains ont diminué de façon constante au cours des trois dernières années à un point tel qu'à l'heure actuelle, ils s'établissent à 95% de ceux des États-Unis, et par conséquent en deçà du niveau de parité.

Pour les Canadiens, il est important de se demander si la tendance qui s'est manifestée récemment à la suite de l'application du programme de contrôle s'apparentera à celle que nous avons connue pendant de nombreuses années et selon laquelle les gains ont connu une hausse plus rapide au Canada qu'aux États-Unis. Si c'est effectivement le cas, et je crois en fait que ce le sera, car rien ne permet de croire que les facteurs qui ont influé sur les tendances par le passé ont disparu, alors les échanges commerciaux canadiens et, évidemment, l'industrie locale devront subir la concurrence des importations qui profitent de la dévaluation marquée du dollar canadien et seront soumis au cours des prochaines années à certaines pressions au plan de la concurrence.

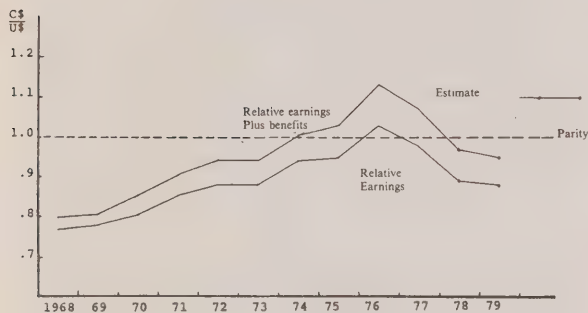
[Text]

This tells only part of the story from the labour cost perspective. Of course, if you speak to the labour movement about that, they will make the following point as well. The other part has to do with the impact of benefit costs in Canada and the U.S. The work that we have done to compare benefit costs on the basis of pay for time worked and not worked in both countries, shows that benefits in Canada are considerably less costly than those in the United States. Not only is this the case, but benefit costs appear to have grown slightly more rapidly in the U.S. in the 1970s than in Canada.

An examination of the components that make up the benefit package indicates that the major factor causing U.S. benefit costs to exceed those in Canada is associated with the U.S. social security programs. Alternatively, paid leave is more costly in Canada than in the U.S. Nevertheless, the result that occurs after both of these factors are considered is that in the U.S. benefit cost average 21.2 per cent of pay for time worked and not worked compared with 11.1 per cent in Canada in the late 1970s.

This importance of this differential lies in the fact that when it is combined with the manufacturing earnings reported above, it shows that Canadian earnings plus benefits equal approximately 88 per cent of those in the U.S. compared to about 95 per cent when earnings alone are considered. This is the best estimate that we can make of relative total labour costs faced by Canadian employers in manufacturing industries compared with their American counterparts.

Chart 2—Relative Hourly Earnings and Relative Hourly Earnings plus Benefits, Manufacturing Industries—Canada/United States, 1968-79



What it indicates is that, on average, Canadian labour costs are now about 88 per cent of the U.S. level and equal to the level that prevailed in the very early 1970s when competitiveness was generally not seen to be a problem. If the Canadian dollar has not been devalued, Canadian labour costs, including benefits, would be about two per cent more than in the United States.

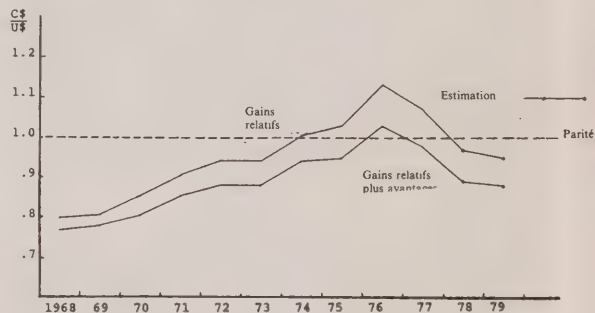
[Traduction]

Ce n'est là qu'un des aspects des prévisions portant sur les coûts du travail. Évidemment, si vous exposez la situation aux mouvements ouvriers, ils invoqueront l'argument qui suit. L'envers de la médaille concerne l'incidence des coûts des avantages sociaux au Canada et aux États-Unis. Les travaux que nous avons effectués pour comparer les coûts des avantages en tenant compte du salaire pour le temps passé sur les lieux de travail et hors des lieux de travail dans les deux pays démontrent que les avantages sont beaucoup moins coûteux au Canada qu'aux États-Unis. Qui plus est, il semble que ces coûts aient augmenté un peu plus rapidement aux États-Unis qu'au Canada au cours des années 70.

Une analyse des éléments qui constituent l'ensemble des avantages sociaux indique que les programmes de sécurité sociale américains sont les principaux responsables de ces écarts. Par contre, les congés payés coûtent plus cher au Canada qu'aux États-Unis. Néanmoins, compte tenu de ces deux facteurs, on constate qu'aux États-Unis, les coûts des avantages représentaient en moyenne 21,2% du salaire versé pour les jours ouvrables et les congés alors qu'au Canada, ce taux s'établissait à 11,1% à la fin des années 70.

L'importance de cet écart tient au fait que lorsqu'elle est associée aux gains enregistrés dans le secteur manufacturier et décrits précédemment, elle indique qu'au Canada, la somme des gains et des avantages représente environ 88% du total obtenu aux États-Unis, et environ 95% lorsqu'on tient compte des gains seulement. C'est là la meilleure évaluation que nous puissions faire de l'ensemble des coûts relatifs du travail que doivent payer les employeurs canadiens dans le secteur manufacturier, en comparaison de ce qu'il en coûte à leurs homologues américains.

Graphique 2—Gains horaires relatifs et gains horaires relatifs plus avantages, industries manufacturières—Canada/États-Unis, 1968-79



Cela indique qu'en moyenne, le coût de la main-d'œuvre canadienne correspond à environ 88% du coût américain et qu'il se situe au niveau du début des années 70, alors que de façon générale, on ne faisait pas de la compétitivité un problème. Si le dollar canadien n'avait pas subi de dévaluation, le coût du travail canadien, avantages sociaux y compris, serait de 2% supérieur à celui des États-Unis.

[Text]

Productivity improvement then, of course, is the other side of the coin. Productivity improvement, or the increase in physical output holding inputs constant, is often said to be the key to rising incomes, solving regional disparities in the country, controlling inflation, improving competitiveness, keeping a viable balance of payments, and perhaps of equal importance, providing the increasing income with which to assist in reducing income inequity. I take this from some of those studies from the Economic Council back in the old days when they were concerned about productivity.

These are great expectations. It is not surprising that given Canada's poor recent economic performance, there has been a revival of interest in productivity improvement.

If productivity can be increased, then incomes can rise without pressures for price increases. This would occur if everyone, in making their demands on the economy, would take an "enlightened view", accept the status quo in terms of income distribution, and accept increases in their incomes equal to the average increase in productivity. It is not necessary to emphasize that this would require a significant change in the attitudes and objectives of (income recipients) in Canada. It also leaves Canadians to wrestle with the impact of inflation that has its source in the international community.

An added result of productivity improvement that is usually not emphasized is that prices could actually decline if productivity improvements were not immediately distributed to each party but rather were used to reduce the selling price, thereby increasing competitiveness at home and abroad. Again, given the nature of the income setting process in Canada, probably the best that can be expected is price stability rather than reduction. Nevertheless, the impact of productivity improvement on inflation is straightforward, and through this, its impact on competitiveness.

The general productivity performance of the Canadian economy over the last thirty years has been very good, and it is difficult to understand those who insist that Canada's productivity has been falling. From 1947 to 1978, labour productivity in manufacturing has increased on average approximately 4.1 per cent per year in Canada, compared with 2.7 per cent per year in the United States. The measure of productivity change shown in Chart 3 is based on real output per man hour in manufacturing and covers the period 1965 to date—which is a slightly shorter period than the earlier reference. It is clear, from this chart, that productivity changes are highly volatile, and this indicates why it is important that any discussion or analysis of this looks at a fairly long period of time.

[Traduction]

L'envers de la médaille, bien entendu, c'est qu'il faut arriver à améliorer la productivité. Cette amélioration consiste à augmenter le rendement réel en maintenant le même volume d'intrants et elle est souvent considérée comme le facteur clé permettant d'augmenter les revenus, de niveler les disparités régionales, de maîtriser l'inflation, d'améliorer la compétitivité, de maintenir une balance des paiements viable et, ce qui est tout aussi important, d'assurer une augmentation des revenus susceptible de réduire les inégalités à cet égard. Au bon vieux temps, si je comprends bien, alors que le Conseil économique s'occupait davantage de la productivité, c'était précisément ces objectifs qu'il visait en préparant ces études.

Ce sont là de grandes aspirations, et il n'est donc pas surprenant que, compte tenu de la piètre performance économique du Canada ces dernières années, il y ait un regain d'intérêt pour l'amélioration de la productivité.

Si l'on peut accroître la productivité, les revenus augmentent sans entraîner une hausse des prix. C'est ce qui se produirait si chacun, en exerçant des demandes sur l'économie, adoptait une «attitude éclairée», acceptait le statut quo en matière de distribution des revenus et se contentait d'une hausse de leurs revenus égale à l'augmentation moyenne de la productivité. Il est inutile d'insister sur le fait qu'il faudrait modifier en profondeur les attitudes et les aspirations des personnes qui ont un revenu au Canada. Les Canadiens doivent aussi combattre les retombées de l'inflation qui prend sa source dans la communauté internationale.

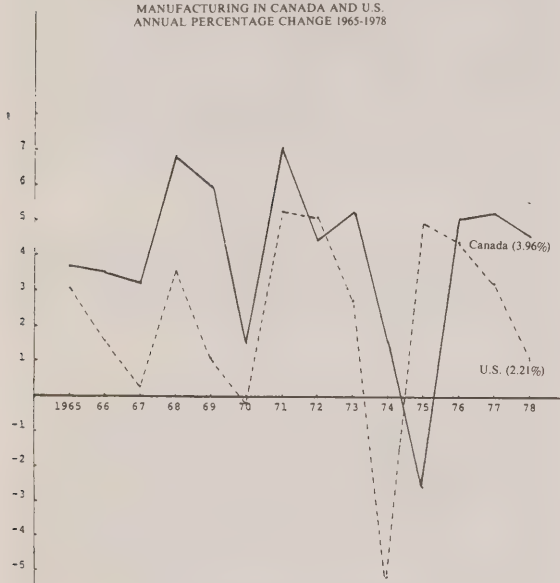
L'amélioration de la productivité comporte un autre résultat sur lequel on insiste trop peu, à savoir que les prix pourraient même baisser si les produits de cette amélioration n'étaient pas immédiatement distribués aux intéressés mais étaient plutôt utilisés pour faire baisser les prix de vente, augmentant ainsi la compétitivité au pays et à l'étranger. Étant donnée la nature du processus de fixation des revenus au Canada, on peut s'attendre à tout les mieux à la stabilité des prix et non à une baisse. Néanmoins, l'amélioration de la productivité à une incidence directe sur l'inflation et du même coup, sur la compétitivité.

Au cours des trente dernières années, la productivité de l'économie canadienne a en général été très bonne et j'ai de la difficulté à suivre ceux qui insistent sur son ralentissement. De 1947 à 1978, par exemple, la productivité du travail dans le secteur manufacturier a augmenté en moyenne d'environ 4,1 % par an au Canada, contre 2,7 % aux États-Unis. Les données comparatives de productivité qui apparaissent au Tableau 3 sont fondées sur le rendement réel par heure-personne de fabrication et vise la période de 1965 à aujourd'hui, période légèrement moins longue que celle mentionnée plus tôt. D'après ce tableau, il est clair que la productivité connaît de brusques variations et c'est pourquoi il importe que toute discussion ou analyse de cet aspect de notre économie porte sur une période suffisamment longue.

[Text]

CHART 3

LABOUR PRODUCTIVITY
OUTPUT PER MAN-HOUR
MANUFACTURING IN CANADA AND U.S.
ANNUAL PERCENTAGE CHANGE 1965-1978



Source: Statistics Canada, Bureau of Labour Statistics

When various time periods are examined over the 1947-1978 period in Table 2, what emerges is that productivity growth in Canadian and in U.S. manufacturing did drop below historical rates in the 1970s. On average, from 1971-1978, this rate of growth was 2.9 per cent in Canada and 2.1 per cent in the U.S. and these slower rates are largely due to the turbulence of the early 1970s flowing from the energy crunch and the recession in the U.S. and Canada. As is shown, however, quite rapid gains have occurred in the last three years. This is rather peculiar because the general atmosphere in this country seems to be rather negative.

TABLE 2

Labour Productivity in Canada and the U.S. Manufacturing Industries
Percentage Change—Various Time Periods

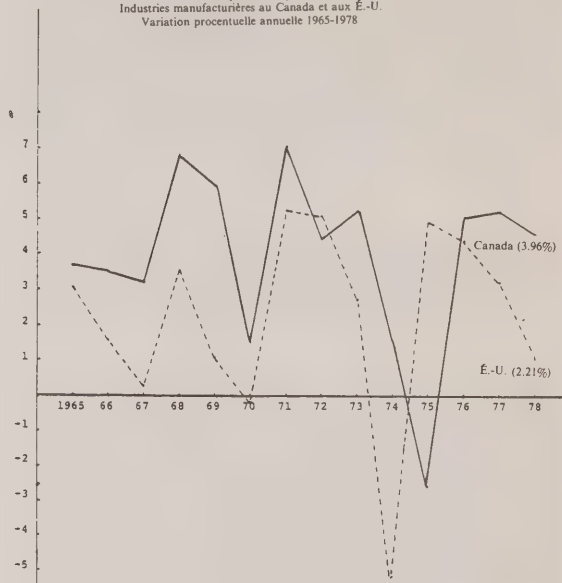
	1947-1978	1961-1971	1971-1978	1976	1977	1978
Canada	4.1%	4.4%	2.9%	5.1%	5.4%	4.6%
U.S.	2.6	2.8	2.1	4.3	2.4	2.5

While it is often called "labour productivity" because it is real output per man hour, it is absolutely crucial not to interpret it as being the sole result of labour's effort or efficiency. Other factors affect the growth rate of output such as the type of equipment and its capacity, the quality of

[Traduction]

GRAPHIQUE 3

Productivité du travail
Production par année/personne
Industries manufacturières au Canada et aux É.-U.
Variation procentuelle annuelle 1965-1978



Source: Statistique Canada, Bureau of Labor Statistics

Si nous examinons le Tableau 2 où figurent diverses périodes échelonnées de 1947 à 1978, nous constatons que la productivité réelle dans le secteur manufacturier du Canada et des États-unis est effectivement tombée au-dessous du taux normal au cours des années 70. En moyenne, de 1971 à 1978, le taux de croissance de la productivité a été de 2,9% au Canada et de 2,1% aux États-Unis et ce ralentissement est largement attribuable à la turbulence qu'ont créée, au début des années 70, la crise de l'énergie et la récession dans les deux pays. Mais on peut aussi constater une reprise rapide au cours des trois dernières années, ce qui est assez remarquable, compte tenu de l'atmosphère plutôt morose qui règne dans le pays.

TABLEAU 2

Productivité du travail au Canada et aux É.U. Industries manufacturières
Variation procentuelle—Diverses périodes

	1947-1978	1961-1971	1971-1978	1976	1977	1978
Canada	4.1%	4.4%	2.9%	5.1%	5.4%	4.6%
É.U.	2.6	2.8	2.1	4.3	2.4	2.5

Bien qu'on l'appelle souvent «productivité du travail» puisqu'il s'agit du rendement réel par heure-personne, il est de la toute première importance de ne pas l'interpréter comme si elle résultait uniquement des efforts ou de l'efficacité du travail. Car il est bien évident que d'autres facteurs influent

[Text]

material inputs, the structure of production such as the number of product lines produced per plant or the length of production runs and the various phases of the business cycle. Labour productivity is used simply because of the severe conceptual and measurement problems inherent in measuring other inputs such as capital.

Several points emerge from Chart 3 and Table 2. The first is that the Canadian economy has been producing productivity gains on average of about four per cent per year over a period of three decades. There are, as shown in Chart 3 for a shorter time period, considerable swings in productivity in any year. This generally is due to the business cycle.

It is these cyclical or short-term swings in productivity growth that must not be allowed to obscure the favourable long-term increase in productivity that is occurring in the Canadian economy. Long-term growth in productivity ultimately determines the potential for increasing real incomes that can be sustained, while maintaining income shares, and while avoiding the creation of inflationary pressures that lead to falling competitiveness and profits as happened in the mid-1970s.

This experience was due to the time required to make adjustments to the rapid price increases of the early 1970s that were initially based in the commodity price boom in the international market. Attempts to increase purchasing power or real living standards by more than the general increase in productivity in the economy cannot be sustained without changing income shares or inflation and, in Canada's case, trouble on the foreign account. Much of what has happened in the last six or seven years can be seen—in my opinion, at any rate—as evidence of the short run adjustment process taking its course.

When productivity and earnings changes are related to one another, the result is unit labour costs. The data in chart 4 shows that since 1965 Canada's unit labour cost in manufacturing increased about 5.3 per cent per year compared with 4.8 per cent in the U.S. An examination of this chart shows that the rate of increase in both countries is quite similar until 1975 and 1976 when Canada's rate of increase was much in excess of that in the U.S. As is implicit in the earnings and productivity data, Canada's unit labour costs have increased much less quickly than those in the U.S. in 1978; and this is prevailing in 1979.

[Traduction]

sur le taux de croissance du rendement, comme le type d'équipement et sa capacité, la qualité des intrants en équipement, la structure de la production, c'est-à-dire le nombre de chaînes de montage par usine ou la longueur des chaînes de production et les diverses phases du cycle économique. Si l'on utilise l'expression productivité du travail, c'est simplement à cause des difficiles problèmes de concept et de mesure inhérents au calcul des autres intrants comme le capital.

Le Graphique 3 et le Tableau 2 nous permettent de dégager plusieurs constatations. Tout d'abord, l'économie canadienne a réalisé des gains de productivité moyens d'environ 4% par an depuis trois décennies. Cette courbe, comme le montre le Graphique 3 pour des périodes plus courtes, s'accompagne d'écarts considérables de la productivité d'une année à l'autre, écarts normalement dus au cycle économique.

Mais ces sautes cycliques et à court terme de la croissance de la productivité ne doivent pas nous faire perdre de vue la courbe ascendante de la productivité à long terme que connaît l'économie canadienne. Car c'est une croissance à long terme de la productivité qui détermine en dernière analyse les possibilités d'augmentation durable des revenus réels tout en maintenant la quote-part des revenus et en évitant de créer des pressions inflationnistes qui font baisser la concurrence et les profits comme cela s'est produit au milieu des années 70.

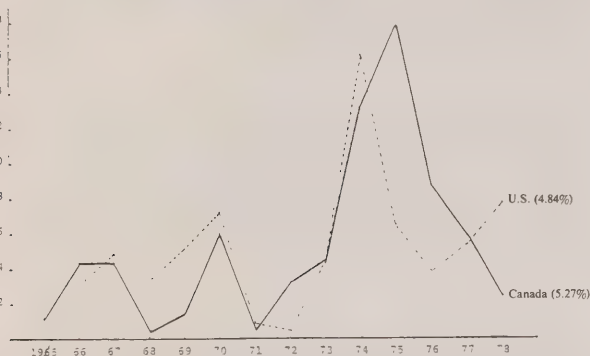
Cette chute est attribuable au temps que l'on a mis pour s'adapter à la montée en flèche des prix au début des années 70 pour suite de l'emballement du prix des marchandises sur les marchés internationaux. On ne peut en effet faire progresser le pouvoir d'achat ou le niveau réel de vie à un rythme plus rapide que celui que soit la productivité de l'économie sans modifier la répartition des revenus ou l'inflation et, dans le cas du Canada, sans répercussions fâcheuses sur la balance commerciale. A mon avis, tout ce qui s'est produit depuis six ou sept ans est révélateur de l'ajustement à court terme qui est en train de s'opérer.

En considérant ensemble l'évolution de la productivité et des revenus on obtient le coût unitaire de travail. Les données du Graphique 4 révèlent que dans le secteur manufacturier ce coût a augmenté au Canada d'environ 5.3% par an, contre 4.8% aux États-Unis. Et si l'on examine de plus près les chiffres de ce graphique, on constate que le taux de croissance dans les deux pays est très semblable jusqu'en 1975 et 1976, année où ce taux était beaucoup plus élevé au Canada qu'aux États-Unis. Les données sur les revenus et la productivité impliquent donc qu'en 1978 le coût unitaire du travail a augmenté beaucoup moins rapidement au Canada qu'aux États-Unis tendance qui s'est maintenue en 1979.

[Text]

[Traduction]

CHART 4
UNIT LABOUR COSTS
MANUFACTURING IN CANADA AND U.S.
ANNUAL PERCENTAGE CHANGE 1965-1978



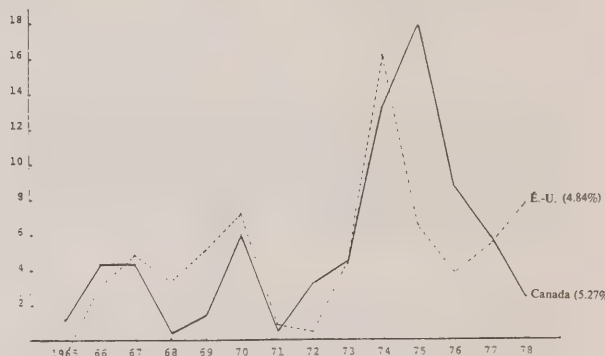
Source: Statistics Canada, Bureau of Labor Statistics

The statistics discussed above are percentage changes in both countries and are only part of the productivity story. When it comes to relative levels of productivity the issue becomes much more complex due to estimation problems that arise because of relative price differences between inputs and outputs in the production processes in both countries because of the sometimes vast differences in the product mix of given industries across countries and, finally, because of data shortcomings. If you compare, for example, the shipbuilding industry in Canada with the shipbuilding industry in the U.S., you will find they are substantially different industries despite their name. Nevertheless, the question that always arises is what the average relative productivity level is between the two countries.

When relative productivity levels are examined for a selection of 33 matched manufacturing industries in Canada and the United States, several important points emerge. The first is that between 1967 and 1974, the most recent years for which data in the proper detail are available, Canadian productivity increased on average from approximately 62 per cent of American levels to approximately 77 per cent. This increase in relative labour productivity is particularly pronounced in durable goods industries. It is less pronounced in nondurable goods industries.

By 1974 the 11 durable goods industries examined in this study were about 94 per cent as productive as comparable American industries. There was considerable variation in the relative performance of these industries, but such cases as metal products, motor vehicles and parts, and the wood products industries showed a particularly strong performance over

GRAPHIQUE 4
Coûts unitaires de main-d'œuvre
Industries manufacturières au Canada et aux É.-U.
Variation procentuelle annuelle 1965-1978



Source: Statistique Canada, Bureau of Labor Statistics

Les statistiques citées plus tôt montrent en pourcentage les changements enregistrés dans les deux pays, mais ne reflètent qu'en partie la situation de la productivité. Lorsqu'on parle de niveaux relatifs de productivité, la question se complique du fait que des problèmes d'évaluation surgissent en raison des différences relatives de prix entre les apports au processus de production et le rendement des deux pays qui sont attribuables aux différences parfois considérables entre les divers produits d'une industrie donnée à travers le pays et, finalement, à cause d'un manque de données. Si l'on compare, par exemple, la construction navale au Canada et aux États-Unis, on remarquera des différences importantes, en dépit du fait que ce sont deux industries du même secteur. Néanmoins, on se demande toujours comment déterminer le taux moyen de productivité relative entre les deux pays.

L'examen des niveaux de productivité relatifs de 33 industries de fabrication assorties, au Canada et aux États-Unis, fait ressortir plusieurs points importants. Le premier est le fait que, entre 1967 et 1974, l'époque la plus récente à l'égard de laquelle nous disposons de données suffisamment détaillées, la moyenne de la productivité canadienne est passée d'environ 62 p. 100 du niveau américain à près de 77 p. 100. Cette augmentation de la productivité relative du travail est particulièrement marquée dans les industries de biens durables. Elle est beaucoup moins prononcée dans le cas des industries de denrées périssables.

En 1974, le niveau de productivité des 11 industries de biens durables examinées dans le cadre de cette étude s'élevait à 94 p. 100 de la productivité des industries américaines semblables. On a également constaté des différences marquées dans le rendement relatif de ces industries, mais pour ce qui des industries de produits de métal, de l'automobile et des pièces et

[Text]

that period. With the exception of the miscellaneous durable goods industries, which include heating and air conditioning equipment and major appliances, it is reasonable to conclude that the durable goods industries that were examined in this study compare quite favourably with the comparable U.S. industries.

TABLE 3

Estimated Relative Productivity Levels (Canada/United States)—Percentage 1967 and 1974
Major Industry Groups

	1967	1974
Nondurable Goods	53%	68%
Food Processing	72	69
Textiles, Clothing, Knitting	70	83
Paper Products	76	77
Petroleum Products	37	70
Miscellaneous	44	53
Durable Goods	73%	94%
Wood Products	111	117
Metal Products	70	93
Motor Vehicles & Parts	77	100
Miscellaneous	60	68
Total Sample	62%	77%

In contrast to the relatively good performance of the durable goods industries is the weaker performance of the 22 nondurable goods industries. As of 1974 it was estimated that Canadian productivity levels were approximately 68 per cent of those in the United States, up from 53 per cent in 1967. The food processing and paper products industries recorded virtually no change in relative levels, while the textiles, clothing and knitting industries improved its relative position to 83 per cent from 70 per cent.

These statistics are based on weighted averages for the industries in each group and it is important to note that there was considerable variation in the relative productivity performance among the 33 industries. The surprising result was the estimated decline in relative productivity in 10 industries over this period: slaughtering and meat processing, dairy products, fruit and vegetable processing, breweries, men's clothing, pulp and paper mills, paper bag and box manufacturing, soap and cleaning products, veneer and plywood mills and household furniture. In contrast, 15 industries increased relative levels by more than 10 percentage points. Of the industries examined, iron and steel mills, woollen textiles, automobiles, veneer mills and sawmills appear to be at least as productive as those in the United States.

[Traduction]

des produits de bois, un rendement très stable a été enregistré pour la même période. A l'exception de l'industrie des biens durables divers, qui comprend l'équipement de chauffage et de climatisation ainsi que les gros appareils ménagers, on peut raisonnablement conclure que les industries des biens durables qui ont été examinées dans le cadre de cette étude se comparent très favorablement aux industries américaines semblables.

TABLEAU 3

Estimation des niveaux de productivité relative
(Canada/États-Unis)—Pourcentage 1967 et 1974
Principaux groupes d'industries

	1967	1974
Biens non durables	53%	68%
Traitement de produits alimentaires	72	69
Textiles, vêtements, bonneterie	70	83
Produits du papier	76	77
Produits du pétrole	37	70
Divers	44	53
Biens durables	73%	94%
Produits du bois	111	117
Produits en métal	70	93
Véhicules automobiles et pièces	77	100
Divers	60	68
Total de l'échantillon	62%	77%

Le bon rendement des industries de biens durables fait contraste avec le rendement assez faible des 22 industries de denrées périssables. En effet, en 1974, le niveau de productivité canadien s'élevait à environ 68 p. 100 de la productivité américaine, par opposition à 53 p. 100 en 1967. Les industries de transformation des produits alimentaires et des produits de papier n'ont enregistré presque aucun changement dans leurs taux relatifs, tandis que les industries du textile, de l'habillement et de la bonneterie ont amélioré leur position relative, leur productivité étant passée de 83 p. 100 comparativement à 70 p. 100.

Ces statistiques sont fondées sur les moyennes pondérées des industries de chaque groupe et il est important de constater que des différences considérables ont été enregistrées dans le niveau de productivité relatif de ces 33 industries. Le résultat le plus surprenant a été le déclin estimatif de la productivité relative de 10 industries pendant cette période: l'abattage et les salaisons, les produits laitiers, la transformation des fruits et légumes, les brasseries, l'habillement pour hommes, les usines de pâtes et papier, la fabrication de sacs de papier et de caisses, la fabrication de savon et de produits de nettoyage, les usines de bois de placage et de contreplaqué ainsi que la fabrication de meubles de maison. Par comparaison, 15 industries ont enregistré une augmentation de plus de 10 p. 100 de leur niveau relatif. Au nombre des industries étudiées, les usines de fer et d'acier, de tissus de laine, de l'automobile, de bois de placage et les scieries semblent être au moins aussi productives que leurs contreparties aux États-Unis.

[Text]

The implications of these findings are very important for Canada. First of all, Canadians should recognize that some of their industries are at least as productive as those in the United States and that in many cases, and certainly in aggregate, there has been a steady improvement in relative productivity between the countries. I think we should appreciate this. Nevertheless there are some industries which are of particular importance to Canada where productivity has either grown very little, not at all, or even declined relative to that in the United States. Finally, it is important to recognize that there is wide variation among individual industries so that generalization about Canadian productivity performance must be carefully qualified.

Several points are reasonably clear. Canadian productivity has increased considerably since the 1960's but it is unlikely that much relative change has occurred compared with the United States since 1974 for which the most recent industrial differentials were estimated. Canadian earnings plus benefits in manufacturing are approximately 88 per cent of those in the United States. Given the estimate that Canadian productivity is about 80 per cent of the U.S. level for 33 of these industries, this implies that either income shares will be altered to labour's advantage or that the Canadian dollar will devalue relative to the United States dollar. Both these events have occurred in recent years and pressure remains on the Canadian dollar.

The expectations generated from productivity improvement for gains in living standards have materialized to a great extent over the last two decades. However, the nation went through a period in the mid-1970's when its competitive position was weakened because wage gains exceeded productivity gains relative to our trading partners. Productivity improvement is not the only answer to the competitiveness problem and is no answer at all to questions related to distributional matters, which often get tangled up in the debate about what our competitive position actually is.

No one would seriously argue that productivity improvement is not something that should be sought by Canadians; but attempts to gain productivity improvement in the short run are often seen by those immediately affected, usually labour, and sometimes management as well, as not necessarily in their interests. One of the most obvious methods of improving productivity is by introducing mechanization or labour-saving technology. While management can justify and accept such moves it is often difficult for labour to do so.

Alternatively, the rationalization and therefore productivity level improvements that would result from reduced protection are not applauded by labour or management. Reduced protection would force weaker firms from the industry, leading to an improved level of productivity for the industry. The variation

[Traduction]

Ce qui ressort de ces conclusions est très important pour le Canada. D'abord le Canada devrait reconnaître que certaines de ses industries sont au moins aussi productives que leurs contreparties aux États-Unis et que, dans bien des cas, et certainement dans l'ensemble, une amélioration constante a été enregistrée dans le taux de productivité relative entre les deux pays. J'estime que nous devrions être heureux de cette amélioration. Néanmoins, certaines industries qui ont une importance particulière pour le Canada ont enregistré soit une augmentation très faible de leur niveau de productivité, soit aucune augmentation, soit un déclin, relativement à leurs contreparties américaines. Et enfin, il est important de reconnaître qu'il existe des différences marquées entre les diverses industries, de sorte qu'il convient d'examiner avec beaucoup de réserves les niveaux de productivité au Canada.

Plusieurs points sont assez clairs. La productivité au Canada a augmenté considérablement depuis les années 1960, mais il est fort probable que très peu de changements aient été enregistrés depuis 1974, l'année la plus récente pour laquelle nous disposons de données sur les différences dans l'industrie. Les gains plus avantages sociaux, dans le secteur de la fabrication, s'élèvent à environ 88 p. 100 de ceux des États-Unis. Compte tenu du fait que la productivité canadienne est évaluée à environ 80 p. 100 du niveau américain pour 33 de ces industries, cela suppose que la part de revenu est modifiée au profit de la main d'œuvre ou que le dollar canadien sera dévalué comparativement au dollar américain. Mais ces deux éventualités se sont produites ces dernières années et les pressions exercées sur le dollar canadien sont demeurées constantes.

Les attentes qui découlent de l'augmentation de la productivité, à savoir, l'amélioration du niveau de vie, se sont concrétisées dans une grande mesure, depuis les deux dernières décennies. Toutefois, le pays a traversé une période, vers le milieu des années 1970, où sa position sur le plan de la concurrence a été affaiblie, parce que les gains salariaux excédaient l'augmentation de notre productivité, relativement à nos partenaires commerciaux. L'amélioration de la productivité n'est pas la seule solution au problème de la concurrence et n'en n'offre aucune aux problèmes liés à la répartition, lesquels prêtent souvent à controverse dans les débats sur la détermination de notre position réelle sur le plan de la concurrence.

Personne ne conteste que l'amélioration de la productivité est un objectif que doivent se fixer les Canadiens. Mais les efforts à court terme déployés à l'égard de la productivité sont souvent considérés, par ceux qui sont directement touchés, soit la main-d'œuvre et parfois même la direction, comme n'étant pas nécessairement dans leur intérêt. Un des moyens les plus évidents pour améliorer la productivité est l'automatisation ou la technologie des économies de main-d'œuvre. Bien qu'il soit facile pour la direction de justifier et d'accepter ce genre d'innovation, ce l'est beaucoup plus pour la main-d'œuvre.

En outre, la rationalisation et, par conséquent, les améliorations du niveau de la productivité qui découleraient de la réduction de la protection, ne sont acceptées, ni par la main-d'œuvre ni par la direction. En effet, la réduction de la protection obligerait les entreprises moins stables à se retirer

[Text]

in relative productivity that exists across industries is a good clue to such variation among firms within an industry, and such is no doubt the case.

I now turn to some conclusions to be drawn from this.

An event that created serious difficulties for Canadians in general was the highly publicized attainment of parity in earnings between the United States and Canada in the auto industry in the mid-1960's. Of significance here is the fact that parity was defined in terms of nominal Canadian and United States dollars. The auto industry, which is really a North American industry, is essentially as efficient whether in Canada or the United States. Consequently, it could support wage parity on a nominal dollar basis, and this event was father to the idea that wage parity should be possible over a broad range of Canadian industry. As is clear from the findings regarding productivity differences across industries, there are many which could not support wage parity because they lagged behind their American counterparts. Nevertheless, I believe the demonstration effect arising from the attainment of parity in the auto industry can be realistically seen as having had quite an impact throughout Canadian industry, and the expectations of Canadian labour. Parenthetically, I think it is remarkable that nominal wage parity has remained of some interest as a goal for Canadians since it is quite obvious that such parity does not lead to real income or purchasing power parity. This is not now possible because Canadian consumers purchase a wide range of goods many of which are more expensive than in the United States as a result of such factors as our generally lower over-all productivity level.

By the mid-1970s many industries had earnings rates on a cost basis that exceeded those in the United States. Since productivity differentials still existed it was clear that either capital was willing to accept lower profit rates or inflation would increase. The work that we have done indicates that profits were definitely squeezed among these firms during that period. Both events occurred, but as the latter did, and as certain Canadian goods became less competitive and more reliant on protection of one form or another, the Canadian dollar, for this and probably other reasons as well, declined considerably, starting in 1976.

This circular process of attempting to gain greater living standards on a universal basis not accompanied by appropriate levels of productivity can lead only to further devaluation given the inflationary process that results when sectors of the economy try to expand their purchasing power. This is where the challenge lies for Canadians. It is to realize that produc-

[Traduction]

de l'industrie, entraînant ainsi une amélioration du niveau de la productivité de l'industrie. Les différences sur le plan du niveau de la productivité relatif des diverses industries sont un bon indice quant aux différences de production entre les diverses entreprises d'une même industrie et c'est sans aucun doute le cas.

Alors voici certaines des conclusions que nous pouvons tirer de ce qui précède.

Un événement qui a posé des difficultés sérieuses aux Canadiens en général et qui a reçu beaucoup de publicité est la réalisation de la parité des gains entre les États-Unis et le Canada dans l'industrie de l'automobile vers le milieu des années 60. Il est important de noter que cette parité a été définie selon la valeur nominale du dollar canadien et du dollar américain. L'industrie de l'automobile, qui est une industrie nord-américaine, à vrai dire, est essentiellement aussi efficace au Canada qu'aux États-Unis. Par conséquent, elle peut supporter ce genre de parité salariale. De là, l'idée a germé que la parité salariale serait possible pour une gamme plus large d'industries canadiennes. Il découle clairement de ces conclusions quant aux différences de productivité entre les diverses industries que nombreuses sont celles qui ne peuvent offrir la parité salariale, car elles tirent beaucoup de l'arrière sur les secteurs américains comparables. Néanmoins, je pense que la réalisation de la parité dans l'industrie de l'automobile peut être considérée, de façon réaliste, comme ayant eu une incidence sur toute l'industrie canadienne de même que sur les aspirations de la main-d'œuvre canadienne. Je voudrais ajouter, entre parenthèses, qu'il est assez remarquable que la parité salariale fondée sur le dollar nominal demeure un objectif pour les Canadiens, car il est assez évident que cette parité n'entraîne pas nécessairement la parité sur le plan du revenu réel ou du pouvoir d'achat. Cette parité n'est pas possible, à l'heure actuelle, parce que les consommateurs canadiens achètent toute une gamme de biens dont un grand nombre sont beaucoup plus coûteux qu'aux États-Unis en raison de facteurs comme notre niveau global de productivité qui est, en général, inférieur à celui de nos voisins du sud.

Vers le milieu des années 70, le taux des gains sur la base des coûts de nombreuses industries était supérieur au taux américain. Comme les différences de productivité se maintiennent, il est clair soit que le capital était disposé à accepter des taux de rentabilité inférieurs, soit que l'inflation augmenterait. Les études que nous avons effectuées montrent que les profits de ces diverses entreprises ont été limités pendant la période visée. Ces deux événements se sont produits, mais lorsque le dernier s'est manifesté, comme certains biens canadiens devenaient moins concurrentiels et dépendaient beaucoup plus d'une forme de protection ou une autre, le dollar canadien, pour cette raison et d'autres peut-être encore, s'est considérablement affaibli, et ce, à compter de 1976.

Tenter d'obtenir pour tous un meilleur niveau de vie sans en arriver à des niveaux de productivité appropriés constitue un cercle vicieux qui ne peut qu'accroître la dévaluation, compte tenu de la poussée inflationniste qui se manifeste lorsque des secteurs de l'économie essaient d'accroître leur pouvoir d'achat. C'est le défi que doivent relever les Canadiens. La

[Text]

tivity improvement is a gradual thing, that it does not occur in large increments on an economy-wide basis over a short period of time, and that the inherent capacity of the economy grows rather slowly.

Productivity improvement is also not the solution to the competitive problems associated with products from very low wage countries. The situation here revolves around relative wages with foreign wages being so much below those in Canada, or the United States for that matter, that productivity improvement is incapable of closing the competitive gap. When it is realized that the technology of production—machinery, equipment, processes—is internationality available, then for these industries the low wage producer uses the same technology but simply has much lower costs even given equivalent productivity. The problem posed by this situation has been addressed in Canada by various forms of protection for domestic industries since it is simply impractical to reduce Canadian wages to competitive levels.

The importance of these last two points is as follows: While productivity and competitiveness are clearly linked together there are industries where the relative costs of production among international competitors are comparable so that the productivity-competitiveness link is meaningful from a policy or business strategy perspective. In the other group of industries this is not the case since some costs, particularly labour costs, are so much higher, particularly in developed countries, that the productivity-competitiveness link loses meaning in the policy or business strategy domain.

Those are my comments. I hope you find them useful and helpful to you.

The Chairman: Thank you very much, Dr. Frank. Senator Frith?

Senator Frith: Could you relate those studies on competitiveness and productivity to comparative studies, to the perspectives of Volume II of the committee's report with reference to trade deficits and political strategies, or political economic strategies, to try to improve our economic performance?

Dr. Frank: That is a modest question, isn't it, senator?

Senator Frith: Just do the best you can. I do not expect the same depth. I am interested in a response, and then you can fill in as much detail as you like later.

Dr. Frank: Part of the problem on the foreign account over the last five years since 1975, say, has definitely, in our opinion at least and based on the work we have done, resulted from a decline in competitiveness. That is price competitiveness: delivered prices in the other market. Over that time period many exporting firms were apparently willing to take smaller or lower rates of profit in order to maintain price competitiveness in the foreign market, and profits were squeezed. If you look at statistics over the period up to 1976-77, you will find that that is the case.

[Traduction]

productivité s'accroît graduellement, elle ne s'accroît pas rapidement à court terme dans tous les secteurs de l'économie; par ailleurs la capacité inhérente de l'économie augmente plutôt lentement.

Une productivité accrue ne résout pas non plus les problèmes de compétitivité que font naître les produits provenant des pays où les salaires sont très bas. Voici la situation: les salaires versés dans les pays étrangers sont tellement inférieurs à ceux payés au Canada ou aux États-Unis que l'accroissement de la productivité ne peut combler l'écart concurrentiel. Les techniques de production, soit les machines, l'équipement et les procédés, sont disponibles à l'échelon international: or, le producteur qui verse des salaires peu élevés utilise ces mêmes techniques, mais paie tout simplement des coûts beaucoup moindres, même si la productivité est la même. Le Canada a essayé de résoudre le problème que pose cette situation en adoptant différentes formes de protection de ses industries, puisqu'il est tout simplement pratiquement impossible de réduire les salaires canadiens à des niveaux concurrentiels.

Voici l'importance de ces deux derniers points: tandis que la productivité et la compétitivité sont manifestement liées entre elles, il y a des industries où les coûts de production sont comparables à ceux des différents concurrents internationaux de sorte que l'équation productivité-compétitivité prend tout son sens lorsqu'il s'agit d'établir une politique ou une stratégie commerciale. Dans l'autre groupe d'industries, ce n'est pas le cas, puisque certains coûts, particulièrement ceux du travail, sont tellement élevés tout particulièrement dans les pays industrialisés, que l'équation productivité-compétitivité perd tout son sens lorsqu'il s'agit d'établir une politique ou une stratégie commerciale.

Voilà mes observations. J'espère que vous les trouverez utiles.

Le président: Je vous remercie, monsieur Frank. Vous avez une question, sénateur Frith?

Le sénateur Frith: Pourriez-vous établir un rapport entre ces études sur la compétitivité et la productivité et les études comparatives des perspectives du Volume II du Comité en ce qui concerne les déficits de la balance commerciale, les stratégies politiques ou politico-économiques visant à améliorer notre rendement économique?

M. Frank: C'est une question fort simple, n'est-ce pas, sénateur?

Le sénateur Frith: Faites votre possible. Je n'espère pas obtenir une réponse très approfondie. Je veux une réponse que vous pourrez par la suite étoffer comme bon vous semblera.

Mr. Frank: Une partie du problème du compte étranger au cours des cinq dernières années soit depuis 1975, découle d'une baisse de la compétitivité; c'est du moins notre avis qui est fondé sur nos travaux. Les prix ne sont plus compétitifs sur les marchés extérieurs. Au cours de cette période, bon nombre de sociétés d'exportation ont accepté des bénéfices moins élevés afin de maintenir cette compétitivité mais cela faisait baisser les bénéfices. Si vous consultez les statistiques pour la période allant jusqu'à 1976-77, vous découvrirez que c'est le cas.

[Text]

The deficit on foreign trade has continued to widen. It has always been interpreted as clear evidence that competitiveness has declined, but when we look at that from the perspective of the volume of trade that takes place, much of the deficit increase can be attributed simply to growing levels of trade both in imports and exports. If you have a deficit, for example, and increases in imports and exports in the same percentage, then the amount of the deficit will rise and that, of course, has happened.

The other major factor there, is that the American economy has been in serious trouble in the early seventies and now again. Because the United States is our major market, when consumption in the United States drops off, our exports decline and then, of course, we see a larger deficit arising. It is a cyclical thing, which is not necessarily the result of declining competitiveness.

If one wants to generalize, when you look at the compensation cost differential, at what I suggest to be about 88 per cent, it is below par. Now, I would not want to hang my hat on that 88 per cent. It might be 85 per cent or it might be 90 per cent, but it is definitely below par now. If you view that in conjunction with our relatively lower productivity levels, the competitiveness question has, I think, been pretty well settled. I think we are not in difficulties on a strict competitiveness front. We are in difficulties because of the cyclical problem in the United States.

Senator Frith: When you say the United States economy has been in serious trouble, and you have just said that part of that is cyclical, to what extent is their serious trouble related to this competitiveness vis-à-vis their big competitors, such as Japan and the European bloc?

Dr. Frank: I have not studied that area well enough to make an informed comment, but I suspect that that is the case. Certainly, my understanding of the problems they have on the textile front, in respect of shoes and so on, is that they are the same as the problems we have. Namely, they are trying to compete with very low wage cost countries in these industries and it is just not possible to establish the kind of productivity differentials you would have to have to offset those labour costs.

For example, if you are talking about a 10-fold difference in labour cost, it is very difficult to conceive how productivity could save you there or be sufficiently high to offset that kind of cost difference. I think that on that front they are facing the same problem as we are in Canada. Reference has been made this afternoon to the steel industry. It may well be the case there. I know that in talking with people in the Canadian steel industry, when I say to them that they are competitive with, or as productive as, the American industry, they say exactly what was remarked on earlier, that that is not where the competition necessarily lies; it is with other countries outside the United

[Traduction]

Le déficit de la balance commerciale a continué d'augmenter, ce qui a toujours été interprété comme une preuve évidente de l'essoufflement de la compétitivité; cependant, lorsque nous envisageons cette situation dans l'optique du volume des échanges commerciaux, l'augmentation du déficit peut-être attribuée dans une très grande mesure tout simplement à l'augmentation des importations et des exportations. Si à la suite d'un déficit notamment, vous avez le même pourcentage d'augmentation pour les importations que pour les exportations, ce déficit augmentera; cela s'est déjà produit naturellement.

L'autre facteur important, c'est que l'économie américaine a fait face à de sérieux problèmes au début des années '70; c'est le cas encore aujourd'hui d'ailleurs. Comme les États-Unis constituent notre principal débouché, une baisse de la consommation aux États-Unis fait diminuer nos exportations, ce qui accroît naturellement notre déficit. C'est un phénomène cyclique, qui ne résulte pas nécessairement d'une baisse de la compétitivité.

Si nous voulons généraliser, nous constatons que la valeur de notre dollar est fixée à 88 pour cent de la valeur dollar américain. Je ne voudrais pas insister sur ce 88 pour cent, car il pourrait s'agir de 85 pour cent ou de 90 pour cent, mais ce niveau est assurément inférieur à la valeur nominale. Si vous envisagez ce pourcentage parallèlement à nos niveaux de productivité relativement inférieurs, je pense que nous avons passablement bien envisagé la question de la compétitivité. Selon moi, nous ne sommes pas dans une situation difficile sur le strict plan de la compétitivité. Nous avons des difficultés en raison du problème cyclique affectant les États-Unis.

Le sénateur Frith: Lorsque vous dites que l'économie américaine fait face à un grave problème, qui est come vous l'avez mentionné, partiellement cyclique, dans quelle mesure ce problème est-il fonction de leur compétitivité face à leurs concurrents importants comme le Japon et la Communauté européenne?

M. Frank: Je n'ai pas assez étudié cette question pour vous répondre pertinemment, mais je dirai que c'est le cas. Je crois comprendre que les problèmes auxquels les États-Unis font face dans le domaine des textiles, particulièrement dans l'industrie de la chaussure, sont analogues aux nôtres. Ils essaient notamment de concurrencer les pays où les salaires sont peu élevés dans ces domaines, et il est tout simplement impossible d'obtenir une productivité qui contrebalancerait les coûts du travail.

Par exemple, si vous faites allusion à des coûts du travail dix fois plus élevés, il est très difficile de concevoir comment la productivité pourrait vous sauver ou être suffisamment élevée pour compenser cette différence de coût. Je pense qu'à ce sujet ils éprouvent le même problème que nous au Canada. On a fait allusion, cet après-midi, à l'industrie de l'acier. Cela peut très bien être le cas dans ce domaine. Je sais que, lorsque je parle avec des employés de la sidérurgie au Canada et que je leur dis qu'ils font concurrence à l'industrie américaine ou qu'ils produisent autant qu'elle, ils me répondent exactement ce qu'on a fait remarquer il y a un instant, c'est-à-dire que ce ne sont pas

[Text]

States. Maybe we do have to look more broadly than Canada-U.S.

Senator Frith: Are there studies that would be analogous to this study that you have made as between the members of the European trading bloc, say prior to the establishment of the Common Market?

Dr. Frank: I am not too sure what the OECD has done, but I would imagine that some work has been done in the area. It is a very complex proposition to derive these estimates for international productivity comparisons; it is extremely difficult on a level by level basis. I know that OECD did some work back in the sixties I believe, or late fifties, but I am not aware of anything more recent than that.

Senator Frith: What about Japan and its sphere?

Dr. Frank: I have never seen anything done on that.

Senator Frith: There is a comparable sphere with Japan and Korea. In other words, you could imagine that someone might be interested in a study between, say, Japan and Korea, similar to the study that you have made between Canada and the U.S. Is that reasonable?

Dr. Frank: Absolutely.

Senator Lapointe: Should Canadian unions be less demanding than the American unions? Are Canadian unions less demanding or more demanding?

Dr. Frank: Over the last year compensation increases in Canada have been running less rapidly than they have been in the U.S. I indicated that in one of the charts. Their inflation rate now is considerably higher than ours, despite the fact that they are closer to world energy price levels than we are. We expect at the Conference Board that if we come through with the kind of price increases on energy that we are being told to expect, we will be running close to 11 per cent for next year in domestic inflation. Should that materialize, I would anticipate that Canadian labour will try to ensure that it will not suffer the kind of real income losses that it has experienced over the last seven or eight quarters. Those same income losses in real terms occurred in 1973 and 1974, prior to the controls program. When you ask whether they are more demanding, or are trying to get too much out of it, it is a very difficult question to answer. When you look at the real income declines that have occurred over the last several years, amounting to about 3 per cent, they have not maintained their position. I suspect that in the United States similar situations prevail.

Senator Neiman: You mention at page 11 of your paper the fact that the U.S. benefit costs exceed those in Canada, with the increase being due mostly to the social security program in the U.S. Does that include the U.S. equivalent of our unemployment insurance program? In our case, are you taking into consideration the benefits that Canadians derive from the unemployment insurance program? I am thinking of the fisheries industry, for instance.

[Traduction]

nécessairement les États-Unis qu'il faut concurrence, mais bien les autres pays. Peut-être devrions-nous regarder plus loin que le Canada et les États-Unis.

Le sénateur Frith: Existe-t-il des études qui seraient semblables à celles que vous avez faites entre les membres du bloc européen et qui, disons, porteraient sur la période qui a précédé la création du Marché commun?

M. Frank: Je ne sais pas trop ce qu'a fait l'OCDE, mais j'imagine que certaines études ont été faites dans ce domaine. Établir ces prévisions pour des comparaisons de productivité internationale est une opération très complexe; c'est extrêmement difficile. Je sais que l'OCDE a effectué certains travaux au cours des années 60, je crois, ou vers la fin des années 50, mais je ne connais aucun autre document plus récent que cela.

Le sénateur Frith: Et sur le Japon?

M. Frank: Je n'ai jamais vu de document sur le sujet.

Le sénateur Frith: Le Japon et la Corée peuvent être comparés. En d'autres termes, on peut imaginer que quelqu'un soit intéressé à faire une comparaison entre, disons, le Japon et la Corée qui serait semblable à l'étude que vous avez faite sur le Canada et les États-Unis. Est-ce acceptable?

M. Frank: Parfaitement.

Le sénateur Lapointe: Les syndicats canadiens sont-ils moins exigeants que les syndicats américains ou au contraire?

M. Frank: Au cours de la dernière année, les hausses salariales ont augmenté moins rapidement au Canada qu'aux États-Unis. Je l'ai indiqué dans l'un des graphiques. Leur taux d'inflation est présentement beaucoup plus élevé que le nôtre, en dépit du fait qu'ils sont plus près des prix mondiaux de l'énergie que nous. Selon le *Conference Board*, si nous connaissons des hausses du prix de l'énergie aussi considérables que celles qu'on prévoit, nous aurons un taux d'inflation qui sera près de 11% l'an prochain. Si cela se concrétise, j'espère que la main-d'œuvre canadienne verra à ne pas subir de pertes de revenu réel aussi considérables que celles qu'elle a connues au cours des sept ou huit derniers trimestres. En fait, ces pertes de revenu se sont produites en 1973 et en 1974 avant qu'on mette sur pied un programme de contrôles. Lorsque vous demandez s'ils en demandent plus ou s'ils essaient d'en obtenir plus, il est très difficile de répondre à votre question. Lorsqu'on regarde les baisses de revenu réel qui se sont produites au cours des quelques dernières années et qui représentent environ 3%, on se rend compte qu'elles n'ont pas été constantes. Je crois qu'il en est ainsi aux États-Unis.

Le sénateur Neiman: A la page 11 de votre document, vous mentionnez qu'aux États-Unis les coûts des avantages sociaux sont plus élevés qu'au Canada, et que cette augmentation est due en grande partie à leur programme de sécurité sociale. Ces données comprennent-elles le programme américain qui est l'équivalent de notre régime d'assurance-chômage? Dans notre cas, tenez-vous compte des prestations que les Canadiens retirent du programme d'assurance-chômage? Je parle de l'industrie des pêches, par exemple.

[Text]

Dr. Frank: The benefits we are talking about here are the costs of providing, for example, unemployment insurance. It is the employer's contribution to that benefit for the employee. It is not what the employee gets if he or she is unemployed.

In the United States, there is the social security system which is their retirement income support program, whereas in Canada we have the CPP and the QPP, both of which are contributed to by the employer and the employee. The reason we have incorporated that estimate is the fact that there has been a lot of talk in this country about the excessive cost of benefits compared to the cost in the United States. Based on our statistical analyses and our talks with Canadian-based multinationals operating in the U.S., I can tell you that the estimates set out in my paper are certainly in the ball park. Canadian benefit costs are less than the equivalent costs in the U.S. In other words, the employer cost of providing the benefits package—health insurance, life insurance, old age security, and so on—is lower here than it is in the U.S.

The Chairman: Is that because more is borne by the general tax system in this country?

Dr. Frank: Partly that, yes.

The Chairman: So, it becomes a cost at some point.

Dr. Frank: That is right.

Senator Neiman: That is what I was trying to get at.

Dr. Frank: It does become a cost somewhere, but it is not necessarily picked up by the employer out of taxes on his profit, if you will.

The Chairman: It may not come out of the employer's profit tax. It may come out of general revenues.

Senator Bird: Would the benefits package in the U.S. be as generous as would be found in Canada?

Dr. Slater: Perhaps I might respond to that. In terms of what we might call the public pension plan—in the U.S. this would be the Old Age, Survivors' and Disability Insurance and, in Canada, the OAS, GIS, plus the CPP/QPP—the level of pension support in the United States is distinctly higher than under the public part of the plan in Canada.

By way of illustration, in the United States, one contributes on incomes up to something like \$17,000, \$18,000, with the benefits being commensurate with contributions, whereas in Canada, by way of order of magnitude, contributions are based on an income of \$10,000.

So, the public part of the plan is much larger relative to the total pension system in the United States than it is in Canada. The employer in the U.S. pays a larger proportion of that relative to the employee. Taking those two things together, you

[Traduction]

M. Frank: Ce dont nous parlons c'est des coûts occasionnés par le versement, par exemple, des prestations d'assurance-chômage. Il s'agit de la cotisation que l'employeur paie pour l'employé. Ce n'est pas ce que l'employé reçoit s'il ne travaille pas.

Aux États-Unis, il existe un régime d'assurance-sociale qui est un supplément de revenu des retraités, tandis qu'au Canada nous avons le Régime de pensions du Canada et le Régime de rentes du Québec, auxquels l'employeur et l'employé contribuent en payant une cotisation. Nous avons inclus cette estimation parce qu'on a beaucoup parlé au Canada du coût exorbitant des prestations, comparativement à celui des États-Unis. En me fondant sur nos analyses statistiques et sur les entretiens que nous avons eus avec les sociétés multinationales, dont le siège social est au Canada et qui exploitent leurs entreprises aux États-Unis, je peux vous dire que les estimations inscrites dans mon document sont certainement justes. Au Canada, le coût des avantages sociaux est moins élevé qu'aux États-Unis. En d'autres termes, le montant que l'employeur paie pour l'assurance-maladie, l'assurance-vie, la pension de vieillesse, etc., est moins élevé que celui que versent les employeurs américains.

Le président: Est-ce parce que le régime fiscal général de notre pays en absorbe une plus grande partie?

M. Frank: C'est en partie pour cette raison, oui.

Le président: Par conséquent, à un moment donné ça devient un coût.

M. Frank: C'est exact.

Le sénateur Neiman: C'est là que je voulais en venir.

M. Frank: Cela représente donc un coût qui n'est pas nécessairement assumé par l'employeur ou tiré d'impôts sur ces bénéfices si vous voulez.

Le président: Cela ne vient peut-être pas de l'impôt sur les bénéfices. Ces contributions pourraient être tirées des recettes générales.

Le sénateur Bird: Les États-Unis sont-ils aussi généreux que le Canada en ce qui concerne les avantages sociaux?

M. Slater: Je peux peut-être répondre à cette question. En ce qui concerne ce que nous pourrions appeler le régime de pensions public—aux États-Unis ce serait les prestations de la sécurité de la vieillesse des survivants et d'invalidité, et au Canada, la SV/SRG, plus le RPC/RRQ—le niveau des contributions au régime de pensions aux États-Unis est nettement plus élevé que celui de la participation du public à ce régime au Canada.

Comme exemple, ceux qui ont un revenu s'élevant à quelque \$17,000 ou \$18,000 aux États-Unis, doivent verser des cotisations proportionnelles au revenu, tandis qu'au Canada, les cotisations sont basées sur un revenu de \$10,000.

Donc, la participation du public au régime de pensions est beaucoup plus importante par rapport aux prestations totales de retraite aux États-Unis qu'au Canada. Aux États-Unis l'employeur doit payer une plus grande proportion que celle de

[Text]

can see that the employer's contribution, even to the public pension plan in Canada, represents a much smaller percentage of his payroll than would be the case in the U.S.

Taking the voluntary health insurance system as opposed to our system, it turns out that in the U.S. the employee does not contribute to the health insurance program. It is paid fully by the employer. The same is true of dental programs. So, it has both richer programs in some respects and a larger proportion being funded by the employer, and this shows up in the much, much greater role that payroll taxes play in the totality of the tax system in the United States than is the case in Canada.

Senator Frith: Much smaller, in what sense? What is the order of magnitude?

Dr. Slater: I cannot tell you offhand, but I will see that those numbers are forwarded to the committee.

Senator Macquarrie: There is something I do not quite understand. We are told by finance ministers, especially the former one, that the taxpayer in the United States has a lower income tax burden across the board. Our former Minister of Finance used to go on to say that he also has a much less ample social security program. I can remember him telling the story of a Canadian who, while on a visit to Florida, had a heart attack, and when he got the bill from the hospital he had another. There is no way that the labourer in the United States, I think, is not also a taxpayer, but then his contribution in income tax must be lower than that of a comparable worker here in Canada. I do not see that reflected in the quotation on page 11.

Dr. Frank: Income taxes are not included in that and are not part of that issue. What that employee faces once he leaves the work place in terms of cost is another proposition, and when we did that earlier study we did look at labour cost from an income perspective, and tried to get a fix on whether an employee in the States getting a certain amount of income was better off than an employee in Canada getting the same amount of income. Then one has to look not at exchange rate adjustments, but at the relative prices paid for certain commodities in the States. There we find that housing costs, for example, in the United States are much cheaper than they are in Canada. They also have a mortgage interest deductibility program. The price of durable goods is much lower in the United States than it is in Canada. The price of food I think is generally about the same. The price of education is much higher in the United States than it is in Canada and the price of health care is much higher in the United States than it is in Canada. To provide the same type of health insurance in New York State costs something like \$55 or \$65 a month and there is a \$100 deductibility on that. That is the information I got from one employee I talked to.

[Traduction]

l'employé. Si l'on tient compte de ces deux aspects, on constate que la contribution de l'employeur, même au régime de pensions canadien, représente un pourcentage moins élevé des salaires qu'aux États-Unis.

Prenons le régime d'assurance-santé facultatif par rapport au nôtre; aux États-Unis, l'employé ne contribue pas au régime d'assurance-santé. Les cotisations sont entièrement payées par l'employeur. La même chose s'applique au régime d'assurance pour soins dentaires. Donc, on offre dans ces deux cas des régimes d'assurance plus avantageux sous certains aspects, une plus grande proportion des cotisations étant versée par l'employeur et cela a des répercussions dans le rôle beaucoup plus important que jouent les impôts déduits à la source dans l'ensemble du système fiscal des États-Unis que dans celui du Canada.

Le sénateur Frith: Lorsque vous dites un pourcentage beaucoup moins élevé, dans quel sens? Dans quel ordre d'importance?

M. Slater: Je ne peux vous le dire au pied levé, mais je communiquerai ces chiffres au comité.

Le sénateur Macquarrie: Il y a un aspect qui n'est pas tout à fait clair. Les ministres des Finances nous disent, particulièrement le ministre précédent, que dans l'ensemble le fardeau fiscal n'est pas aussi lourd pour le contribuable aux États-Unis. Notre ancien ministre des Finances avait l'habitude d'ajouter qu'ils avaient aussi un programme de sécurité sociale beaucoup moins vaste. Je me souviens qu'il racontait l'histoire d'un Canadien qui avait eu une crise cardiaque lors d'un voyage en Floride, et lorsqu'il a reçu la note de l'hôpital, il en a eu une autre. Je crois qu'il n'y a aucun moyen d'éviter l'impôt sur le revenu pour un travailleur américain mais sa contribution doit être moins élevée par rapport à celle d'un travailleur canadien. Je ne vois rien qui reflète ceci dans la citation de la page 11.

M. Frank: Les impôts ne sont pas inclus et ne font pas partie de cette question. La situation dans laquelle se trouve un employé lorsqu'il quitte son travail en ce qui concerne les coûts des avantages sociaux est une toute autre question, et lorsque nous l'avons étudiée plus tôt, nous avons tenu compte de ces coûts en termes de revenu, et nous avons essayé de savoir si un employé qui reçoit un certain revenu aux États-Unis était dans une meilleure situation financière que celui recevant le même salaire au Canada. Puis l'on doit aussi tenir compte, non des rajustements des taux de change, mais des prix relatifs de certains biens de consommation aux États-Unis. Par exemple, les coûts du logement sont beaucoup moins élevés aux États-Unis qu'au Canada. Il existe aux États-Unis un crédit d'impôt sur l'intérêt hypothécaire. Le prix des biens durables de consommation est aussi beaucoup moins élevé aux États-Unis qu'au Canada. Je crois que le prix des aliments est à peu près le même en général. Les montants consacrés à l'éducation sont beaucoup plus élevés aux États-Unis qu'au Canada et ceux consacrés à la santé le sont aussi. Pour obtenir le même genre de régime d'assurance-santé que celui que nous avons au Canada, il en coûterait \$55 ou \$65 par mois dans l'état de New-York et il existe une déduction de \$100 aux termes de ce

[Text]

So when you try to toss all of this information together it is very difficult to say that one person is definitely much better off than another. In my judgment the Canadian does not have as high a standard of living in the strict sense of the way we measure it as the American does, but there are other things involved there that we do not look at.

Senator Macquarrie: Well, I won't pursue the matter, but if I did I would say that the employer is also a taxpayer. There are other elements, and while you say it is difficult to put them all together, it is misleading if you take them apart. I get very much out of my depth once in a while when talking about these things.

The Chairman: I do not know if it will be of any assistance to you, Senator Macquarrie, but in previous hearings over a year ago we had a good deal of testimony that while the Department of Finance will argue that our personal income tax levels are not higher than those in the United States, they do not in giving those figures include all the deductible items. The Americans, I am told, are more generous in their deductible items and so we end up paying a little more tax. This is particularly true at certain levels of medium management, and therefore you get this problem of Canadian companies or multinationals bringing people in to work in Canada from the United States and having to pay them one third more to induce them to come up here. We are now getting back to productivity. I understand Dr. Frank's point when he says that productivity is really a separate measurement in the income tax discussion.

Senator Bosa: Mr. Chairman, since Canadian manufacturers find it impossible to compete, even though the productivity may be the same as countries whose labour force is much lower than ours, should we not try to make up for that difference by keeping the price of energy below the world price? We could correct that anomaly by making use of our natural resources. We must pay the same rate for energy as other countries do, but they have lower salaries. How can we possibly compete with those countries if we do not make up for that in other areas?

The Chairman: I do not want to say that that is too far off the subject, because we are into a general discussion.

Senator Bosa: It may be political.

Dr. Frank: It is an interesting point to make, because one could argue, then, that Taiwan, Singapore or whoever, should raise their wage rates to world levels because they are too competitive somewhere else. What we are saying in Canada now is that we have to raise our energy prices to world levels for other reasons, namely, for a conservation program and to encourage the search for new resources and so forth.

[Traduction]

régime. Ce sont les renseignements que j'ai obtenus d'un employeur à qui j'ai parlé.

Donc, si l'on essaie de comparer tous les renseignements obtenus, il est très difficile de dire qu'une personne est beaucoup mieux aux États-Unis qu'au Canada. A mon avis, le Canadien n'a pas un niveau de vie aussi élevé dans le sens que lui donne l'Américain, mais il y a d'autres avantages en jeu ici dont nous ne tenons pas compte.

Le sénateur Macquarrie: Je ne vais donc pas poursuivre cette question, mais si je voulais le faire, je dirais que l'employeur est aussi un contribuable. Il y a d'autres éléments en jeu et même si vous dites qu'il est très difficile de tenir compte de l'ensemble de ces éléments, on pourrait être induit en erreur si on les considère séparément. Je perds parfois pied lorsqu'on discute de ces questions.

Le président: Je ne sais pas si cela peut vous aider, sénateur Macquarrie, mais lors des audiences qui ont eu lieu l'année dernière, nous avons entendu de nombreux témoignages voulant que le ministère des Finances affirme que notre niveau d'impôt sur le revenu n'est pas plus élevé que celui des États-Unis, et que l'on ne tient pas compte dans ces chiffres de toutes les déductions. Les Américains, à ce qu'on m'a dit, sont plus généreux en ce qui concerne leurs déductions et par conséquent nous payons un peu plus d'impôt. Ceci s'applique particulièrement à un certain niveau de cadres moyens et par conséquent il existe ici le problème des sociétés canadiennes ou des multinationales qui engagent des Américains pour travailler au Canada et qui doivent leur verser un salaire plus élevé d'un tiers pour les persuader de venir ici. Revenons maintenant à la productivité. Je comprends le point de vue de M. Frank lorsqu'il dit que la productivité représente en réalité une mesure distincte dans les discussions portant sur l'impôt sur le revenu.

Le sénateur Bosa: Monsieur le président, étant donné que les fabricants canadiens sont d'avis qu'il n'est pas possible de faire concurrence, même si la productivité peut être la même que dans les pays dont la main-d'œuvre coûte beaucoup moins que la nôtre, ne devrions-nous pas essayer de compenser cette différence en gardant le prix de l'énergie à un niveau plus bas que le prix mondial? Nous pourrions corriger cette anomalie en utilisant nos ressources naturelles. Nous devons payer le même taux pour l'énergie que les autres pays qui ont des salaires inférieurs. Comment pouvons-nous faire concurrence à ces pays si nous n'avons pas de compensation dans d'autres secteurs?

Le président: Je ne dirai pas que l'on s'éloigne du sujet, parce qu'il s'agit d'une discussion générale.

Le sénateur Bosa: Ce pourrait être une discussion politique.

M. Frank: C'est une observation intéressante, parce que l'on pourrait alors affirmer que Taiwan, Singapour ou tout autre pays devrait augmenter leurs salaires au niveau mondial parce qu'ils sont trop concurrentiels ailleurs. Ce que nous disons maintenant au Canada c'est que nous devons augmenter le prix de l'énergie à un niveau mondial pour d'autres raisons, notamment pour un programme de conservation et aussi dans le but d'encourager la recherche de nouvelles ressources, etc.

[Text]

There is another economic argument that lies under that, and that is the idea that economists have that distortions in relative prices, such as energy, compared to world markets, induce a distortion of plant location and so forth. In other words, a plant might locate in Canada because it has cheap energy, but it really sort of "should not be here."

So, when you raise that argument, I do not know how anyone could answer it, but it is certainly an argument many people make. Many people say that we have cheap energy, and that we should make ourselves more competitive because of that.

Senator Frith: Could you tell us what you mean when you say, "should not be here"? Would you say you mean an industry should not be here because it gets cheap energy rates? What are the criteria for that?

Dr. Frank: I would not make that statement. I was saying that people argue that. They argue from the perspective of looking at labour costs, shipping costs and so forth.

Senator Frith: Transportation, and so forth.

Dr. Frank: Yes. They say they should not be here but be somewhere else, given all other costs, but they are here because of the energy costs.

The Chairman: I suppose one could well ask: Why single out energy? Why not subsidies generally? You can either subsidize with cheap energy or subsidize with lower taxes.

Dr. Frank: That asks another question which is: Is the price of energy today reflective of the demand and supply conditions in the world, or is it reflective of political situations?

Senator Lang: The spot market would indicate it was demand and supply, would it not?

Dr. Frank: Not necessarily.

Senator Frith: The spot market exists because of a political situation.

The Chairman: Let us not get in too deep on energy.

Dr. Slater: May I make one remark? I think that in terms of energy pricing, the central focus we must keep our minds on is the longrun cost of producing energy in this country in an adequate volume, and how we stack up relative to other countries.

If it turns out that we are blessed with a lot of relatively cheap energy, if our tar sands (which at the moment, I suspect are the bottom line on the petroleum side) turn out to be bountiful and a cheaper source of energy than could be produced elsewhere, then we have a comparative advantage and we ought to exploit it. However, it ought to be a real comparative advantage based on the longrun replacement cost of energy and not based on short-term considerations. We can produce lots of electricity cheaply by comparison with

[Traduction]

Il y a d'autres aspects économiques sous-jacents et c'est l'idée que les économistes mettent de l'avant en disant que les distorsions dans les prix relatifs, comme celui de l'énergie, par rapport aux marchés mondiaux, entraînent une distorsion dans l'implantation des usines, etc. En d'autres termes, on pourrait dire qu'une usine devrait être située au Canada parce qu'ici l'énergie coûte moins cher mais en réalité «elle ne devrait pas être ici».

Donc, lorsqu'on soulève cette question, je ne vois pas comment on pourrait y répondre, mais c'est certainement une observation qu'un grand nombre de personnes font. Beaucoup d'entre elles disent que nous avons l'énergie à bon marché et que nous devrions être plus concurrentiels pour cette raison.

Le sénateur Frith: Pourriez-vous nous dire ce que vous entendez par «ne devrait pas être ici»? Voulez-vous dire qu'une industrie ne devrait pas être ici parce qu'elle obtient des taux d'énergie moins élevés? Sur quels critères cela est-il fondé?

M. Frank: Je ne dirais pas cela. J'ai dit que certains le prétendent. Ils se fondent sur les coûts de la main-d'œuvre, les coûts d'expédition, etc.

Le sénateur Frith: Le transport, etc.

M. Frank: Oui. On dit que ces industries ne devraient pas être ici mais ailleurs, compte tenu de tous les autres coûts, et qu'elles sont ici en raison des coûts de l'énergie.

Le président: On pourrait se demander pourquoi on choisit l'énergie en particulier et pourquoi on ne songe pas à toutes les subventions en général. On peut accorder une subvention sous forme d'énergie à bon marché ou sous forme d'une réduction d'impôt.

M. Frank: On pourrait alors se demander également si les prix actuels de l'énergie reflètent les conditions de l'offre et de la demande dans le monde, ou les situations politiques?

Le sénateur Lang: Les opérations «spot» existent en raison d'une situation politique.

M. Frank: Pas nécessairement.

Le sénateur Frith: Le marché «spot» existe à cause d'une situation politique.

Le président: Ne nous enlisons pas trop dans cette question d'énergie.

M. Slater: Puis-je faire une observation? Je crois que dans l'établissement des prix de l'énergie, il est essentiel que nous songions au coût à long terme de la production d'énergie, en quantité adéquate, et à la façon de l'accumuler en fonction des autres pays.

S'il arrive que nous ayons la chance de nous retrouver avec une grande quantité d'énergie relativement bon marché, si nos sables bitumineux (qui, pour le moment, je crois, sont primordiaux comme sources de pétrole) s'avèrent abondants et représentent une source d'énergie moins coûteuse que celle qui pourrait être produite ailleurs, nous aurons alors un avantage relatif et nous devrons l'exploiter. Toutefois, il faudra que ce soit un véritable avantage relatif fondé sur le prix de renouvellement à long terme de l'énergie et non sur des considérations

[Text]

petroleum equivalents or gas, et cetera. We can do it for a long period of time beyond even a generous interpretation of our own needs. There is no reason at all why we should not produce and sell some of that energy—that is perfectly sensible policy.

The Chairman: We have had evidence that if you weave aluminum, for example, which is very energy-intensive, it only takes five per cent of the cost of manufacturing—it is a very small item.

Senator Neiman: I should just like to go back to the matter I raised with Dr. Frank and try to resolve the question in my own mind, and perhaps I might use fishermen as an example. If our government were to decide to retrench on the extent and range of unemployment benefits given today, it seems to me that what would happen, almost automatically, would be that the fishermen would immediately strike for greater benefits in wages in order to compensate for the cutoff from the government. Therefore, the labour costs, et cetera, would immediately rise in that particular industry.

To the extent that we do not know what subsidies made by the governments in Canada and the United States underwrite these industries which you compare here, we really do not know what the actual labour costs are. In other words, the extent of the assistance given to a particular industry in Canada may be quite radically different from that given to that same industry in the United States. Therefore, we really cannot tell what the ultimate cost is to the taxpayer. Have I made myself clear?

Dr. Frank: I think what you are saying is that if the fisherman's income is currently being subsidized by employment insurance, we perhaps have cheaper fish. If we stop subsidizing his income and he says, "I still have to have the same income I had with the subsidy; therefore, I am going to raise the price of my fish," the price of fish goes up, his income then rises and he is in the same position as he was in when he was receiving a subsidy.

Senator Neiman: He is going to ask for higher wages and greater benefits.

Dr. Frank: The price of his fish will rise because that is what he is selling, and if you and I as consumers of fish do not buy that product, then he is in a dilemma, and his labour is not worth what he thinks it is worth. What does he do? He either accepts a lower price for fish and a lower standard of living or stops fishing and does something else. Alternatively, he can hope that the government continues subsidizing him with the

[Traduction]

à court terme. Nous pouvons produire beaucoup d'électricité à bon marché comparativement à des équivalents de pétrole ou de gaz naturel, etc. Nous pouvons poursuivre cette production pendant très longtemps, assez longtemps en tous cas pour qu'elle dépasse largement nos propres besoins. Rien ne devrait nous empêcher de produire et de vendre une certaine partie de cette énergie—ce qui est une politique parfaitement sensée.

Le président: On nous a dit que dans la production d'aluminium, par exemple, qui consomme énormément d'énergie, cette consommation ne représente que 5% du coût de fabrication, ce qui est très minime.

Le sénateur Neiman: J'aimerais revenir à la question que j'ai posée à M. Frank et essayer de comprendre un peu ce qu'il en ressort. Je pourrais peut-être utiliser les pêcheurs comme exemple. Si notre gouvernement décidait de diminuer, en nombre et en importance, les prestations d'assurance-chômage qu'il accorde aujourd'hui, il me semble que presque automatiquement, les pêcheurs se mettraient en grève pour obtenir de meilleurs avantages salariaux afin de compenser la réduction des prestations. Par conséquent, les coûts de la main-d'œuvre, etc, augmenteraient immédiatement dans cette industrie.

Étant donné que nous ne savons pas quelles subventions faites par les gouvernements canadien et américain soutiennent les industries que vous comparez ici, nous ignorons réellement ce que représentent les coûts véritables de la main-d'œuvre. Autrement dit, l'importance de l'aide accordée à une industrie précise au Canada peut être tout à fait différente de celle qui est accordée à la même industrie aux États-Unis. Nous ne pouvons donc vraiment pas dire ce que doit endosser en fin de compte le contribuable. Me suis-je exprimé clairement?

M. Frank: Vous dites, je crois, que le revenu du pêcheur étant constamment subventionné par l'assurance-chômage, notre poisson est peut-être à meilleur marché. Si nous arrêtons de subventionner son revenu, le pêcheur revendiquera le même revenu qu'il obtenait avec la subvention. À cette fin, il menacera de hausser le prix du poisson, et avec cette hausse, son revenu augmente automatiquement et il se retrouve dans la même position qu'avant, lorsqu'il recevait une subvention.

Le sénateur Neiman: Il va demander plus de salaire et plus d'avantages.

M. Frank: Le prix du poisson va augmenter parce que c'est le produit qu'il vend et, si vous et moi, en tant que consommateurs de poisson n'achetons pas ce produit, le pêcheur se trouvera dans un dilemme et devra se rendre à l'évidence que son travail ne vaut pas ce qu'il en pense. Alors, il devra soit accepter un prix inférieur pour son poisson ainsi qu'un niveau de vie moins élevé, soit cesser de pêcher et faire autre chose.

[Text]

unemployment insurance system or whatever the subsidy is. It is a market system to quite an extent, and if you try to subsidize someone's income in order that they will produce a product at a lower price, you can do that by unemployment insurance, which is what some people will say is what we have been doing. If you take that tack, he may not be able to get any more.

Senator Neiman: I was thinking more in terms of what you are talking about here, and that is the actual labour costs and how you make the comparison.

Dr. Frank: You are saying, for example, if the fisherman's income is subsidized, then I would have a very biased estimate of the actual fishing costs in Canada compared to the U.S. where there is no subsidy?

Senator Neiman: We cannot make the comparison.

Dr. Frank: I have no answer to that question because I do not know if the fishing industry is subsidized more in one country than in the other. I suspect that would not be a major consideration, but that is only my intuition.

Senator Lang: Generally, how does the thesis expressed in your paper here today compare on the desirability or undesirability of moving towards a Canada-U.S. free trade agreement?

Dr. Frank: As someone who has been trained in economics and who understands free trade to mean certain things, such as free mobility of labour—I can go and get a job somewhere—

The Chairman: No; that is common market.

Dr. Frank: No tariffs at all? How about non-tariffs? In other words, just trade, back and forth. If that were to happen—I doubt that it would—if it were a reciprocal deal where both countries eliminated tariffs and non-tariff barriers, many of our industries would do quite well, but some would not do very well.

Senator Lang: But on balance?

Dr. Frank: On balance? I could not guess. I guess, on balance, from the consumers' perspective—because prices of many commodities, and durable goods, would decline—they would be better off. It is difficult thing to add up. In my opinion, it would not be a case of the disappearance of industry A, because the variation that existed in industries, among all firms and industries, in their efficiency, productivity and competitiveness is very significant. If you look at any firm comparison data, it is surprising that some of those firms can

[Traduction]

Pour s'en sortir, il peut espérer que le gouvernement continue à le subventionner par le biais de l'assurance-chômage ou autrement. Dans une bonne mesure, c'est un système de marché et, si vous tentez de subventionner le revenu de quelqu'un pour que son produit coûte moins cher, autant s'en remettre à l'assurance-chômage comme certains prétendent que nous faisons déjà. Si vous prenez cette direction, il ne pourra obtenir rien de plus.

Le sénateur Neiman: Je songeais surtout à ce dont vous parlez maintenant, à savoir les coûts réels de main-d'œuvre et comment vous établissez la comparaison.

M. Frank: Vous dites que, par exemple, si le revenu du pêcheur est subventionné, il est alors très difficile d'établir une juste comparaison entre les coûts de la pêche au Canada et ceux des États-Unis où il n'y a pas de subvention?

Le sénateur Neiman: Il n'y a pas de comparaison possible.

M. Frank: Je ne peux pas répondre à cette question parce que je ne sais pas si l'industrie de la pêche est subventionnée plus dans un pays que dans l'autre. Je pense que cette considération est fort valable, mais je ne me fie qu'à mon intuition.

Le sénateur Lang: En général, comment la thèse énoncée dans votre mémoire se compare-t-elle avec l'opportunité de s'orienter vers un accord de libre échange entre le Canada et les États-Unis?

M. Frank: En tant que spécialiste en matière d'économie pour qui le libre échange signifie certaines choses comme la libre circulation de la main-d'œuvre qui permet d'obtenir un emploi quelque part...

Le président: Non, ça c'est le marché commun.

M. Frank: Pas de tarifs du tout? Que diriez-vous d'une entente non tarifaire? En d'autres termes, un accord juste au niveau de l'échange. Si cela devait se produire—quoique j'en doute—s'il s'agissait d'une entente réciproque selon laquelle les deux pays lèveraient leurs tarifs et leurs barrières non tarifaires, bon nombre de nos industries s'en tireraient bien, mais d'autres moins bien.

Le sénateur Lang: Mais dans l'ensemble?

M. Frank: Dans l'ensemble? Je ne pourrais dire. Je croirais que le consommateur serait avantagé parce que les prix de nombreux produits et biens durables baisseraient. C'est très difficile à calculer. A mon avis, il ne s'agit pas d'un cas où une industrie quelconque serait appelée à disparaître parce que la différence qui existe entre toutes les sociétés et industries sur le plan de leur efficacité, de la productivité et de la concurrence revêt une très grande importance. Si vous examinez des don-

[Text]

actually stay in business. It would involve a lot of rationalization.

Dr. Slater: I think that Dr. Frank's evidence demonstrates pretty clearly that quite a lot of Canadian industry does pretty well—not just a small marginal group. There is the evidence applying to firms within industry, to which I referred earlier. The other point is that how well we do will depend on other things in addition to rules pertaining to tariffs. What do we do in the development of skills? We have ahead of us a skill shortage. What do we do in the development of management talent? All the way from first line supervisors up, the evidence is becoming increasingly clear that some of the opportunities for improving our position lie in those directions. Let us take a less extreme case: a substantial reduction in trade barriers. I think Dr. Frank's evidence is really pretty hopeful, rather than suggesting a marginal chance for a few people to make out all right.

Dr. Frank: One thing you want to ask yourself is what are the prospects for the Canadian dollar? It is unfortunate that it is called a "dollar" because people have the idea that it should be at par. They are different currencies and should not be treated the same.

Senator Lang: Perhaps it should be wampum.

The Chairman: One of the arguments in favour of free trade is that the dollar becomes the moderator instead of the tariff. It would certainly be a factor that would have to come into play at some point. Perhaps I might demonstrate my ignorance by asking one or two questions for clarification. Our excellent committee staff can study your report and can perhaps clear this up for me. You start out by referring, in the first part of your paper, to wages. You use the term "earnings." I take that to mean wages.

Dr. Frank: No; "earnings" means earnings. It includes overtime payments . . .

The Chairman: And fringe benefits.

Dr. Frank: No, I do not discuss what you might call total labour costs until the bottom of page 10 going over to page 11 of my presentation. At that point I discuss the question of benefit costs, which is integrated in chart 2 with earnings cost.

The Chairman: As I understand it, when you, as an economist, use the word "productivity"—and you make this plain later on—you are not talking about how hard a man works, but about what he earns. You are also talking about the capital cost of the plant, whether it is a new or an old plant, whether it has new or old equipment, the cost of heating that plant in a cold climate, transportation costs, and all the things that go into the cost of a particular product when it gets to the marketplace.

[Traduction]

nées comparatives de certaines sociétés, il est étonnant qu'elles demeurent en affaires. Il faudrait beaucoup d'explications.

M. Slater: Je crois que le témoignage de M. Frank montre assez clairement qu'un nombre relativement élevé d'industries canadiennes se tire assez bien d'affaires et que ce n'est pas le cas d'un petit groupe marginal. Il y a les sociétés au sein d'une industrie dont j'ai parlé précédemment. L'autre point à signaler c'est que notre degré de réussite sera lié à d'autres facteurs outre les règles concernant les tarifs. Que faisons-nous sur le plan de la formation spécialisée? Il y aura pénurie de main-d'œuvre spécialisée. Que faisons-nous du développement de nos talents gestionnels? Depuis les surveillants ces échelons inférieurs jusqu'au niveau le plus élevé? Il devient de plus en plus apparent que l'amélioration de notre situation tient beaucoup à ce genre de choses. Prenons un cas moins extrême: une réduction notable des barrières commerciales. Je pense que le témoignage de M. Frank est réellement très optimiste. Il préfère passer sous silence le fait que seulement quelques-uns ont de minces chances de bien s'en tirer.

M. Frank: Une chose que vous devez faire c'est de vous interroger sur la perspective du dollar canadien. Il est regrettable qu'il s'agisse du «dollar» parce que les gens croient qu'il devrait être égal au dollar américain. Ce sont des devises différentes et elles ne doivent pas être considérées de la même façon.

Le sénateur Lang: Nous devrions peut-être adopter le wampoum.

Le président: L'un des arguments en faveur du libre échange tient au fait que le dollar deviendrait l'élément modérateur plutôt que le tarif. C'est sûrement un facteur qui entrerait en ligne de compte à un certain point. Au risque d'afficher mon ignorance, je vais demander un ou deux éclaircissements. L'excellent personnel rattaché à notre comité pourra analyser votre rapport et peut-être répondre à mes questions. Dans la première partie de votre rapport, vous faites allusion aux salaires. Vous utilisez le mot «gains». Donc, salaires et gains sont la même chose.

M. Frank: Non, «gains» signifie gains. Ils comprennent les rétributions pour heures supplémentaires . . .

Le président: Et les avantages sociaux.

M. Frank: Non, je n'aborde pas les coûts de main-d'œuvre totaux avant le bas de la page 10 et le début de la page 11 de mon mémoire. Dans ce paragraphe-là, je parle du coût des avantages sociaux lequel se trouve inclus dans le coût des gains, au tableau 2.

Le président: Si je comprends bien, lorsque vous utilisez en tant qu'économiste, le mot «productivité»—et vous l'expliquez un peu plus loin—vous ne parlez pas du volume de travail d'un employé, mais de son salaire. Vous vous reportez également au coût en capital de l'usine, qu'elle soit nouvelle ou vieille, que son équipement soit neuf ou vétuste, du coût de chauffage par temps froid, des frais de transport et de tous les éléments qui entrent dans le coût de fabrication d'un produit fini, lorsqu'il atteint le marché.

[Text]

Dr. Frank: Let me give you an example of what this whole thing is based on. It is based on the concept of "value added", which is the value of the shipment when you have finished with it in your plant, subtracting from that the cost of the input. For example, you may have a gallon of milk that comes into the dairy from the cow, that costs you one dollar. When you send it out of the dairy at the other end, the price is \$1.50. You have done nothing to that milk to increase its quantity, but you have added value to it to the extent of 50 cents. Productivity, therefore, is the value added per man hour, or per person, or however you measure it.

The Chairman: Which involves a lot of things other than wages.

Dr. Frank: Well, I do not understand what you mean.

Dr. Slater: To take Dr. Frank's example, you get this dollar's worth of milk into the plant, where you have people who cool it, make it into cheese, or butter, or whatever it may be, and you sell the product for a buck-and-a-half. The buck-and-a-half is the dollar you paid for the milk plus the costs that have been added. You could take the difference of the value added in that plant, and this can be broken down into the wages that have gone into it, the capital cost, and so on.

The Chairman: And in a cold climate you may pay more for your heat than if you are in Alabama, for example.

Dr. Frank: It is the payment of the factors of productivity.

The Chairman: So, when you speak of productivity, you are including all of these things. As a consequence, your statistics here, after you get away from wages in the early pages, and as we come to the end, if I read your charts correctly, from page 17, for example, table 2, it would seem that Canadian productivity has gone up considerably more than American productivity in recent years.

Dr. Frank: On a percentage basis, that is true.

The Chairman: That is not cost, that is their productivity. In other words, that is a favourable trend.

Dr. Frank: Of course.

The Chairman: Is that with the value added?

Dr. Frank: It is the percentage increase in their value added per man-hour.

The Chairman: Say a quart of milk, for example, in Canada costs 50 cents to prepare, and \$1.50 for the final product. That, in Canada, has marginally gone down to \$1.45, or \$1.40, whereas in the United States it has only come down to \$1.47 or \$1.46.

Dr. Frank: It is just the opposite.

The Chairman: Well, that is one way of putting it.

Dr. Frank: If it took one man to produce fifty cent's worth of value added in that plant in Canada, and it took one man to

[Traduction]

M. Frank: Permettez-moi de vous donner un exemple pour expliquer cette motion. Tout repose sur le principe de la «plus-value», c'est-à-dire valeur des marchandises expédiées lorsque vous les avez traitées dans votre usine, moins les frais de production. Par exemple, vous avez un gallon de lait qui arrive à la laiterie. Il coûte un dollar. A l'autre bout de la chaîne, le gallon vaut \$1.50. Vous n'avez pas pour autant augmenté cette quantité, mais vous lui avez donné une plus-value correspondante à 50c. Par conséquent, la productivité, c'est la valeur ajoutée par heure-homme, ou par personne, selon la manière dont vous la calculez.

Le président: Ce qui englobe un grand nombre d'éléments en dehors du salaire.

M. Frank: Je ne comprends pas.

M. Slater: Pour reprendre l'exemple de M. Frank, vous recevez du lait qui coûte un dollar dans votre usine où vous avez des gens qui le réfrigèrent, en font du fromage, du beurre ou autre chose et vous vendez ensuite le produit \$1.50. Le dollar et demi, c'est en fait le dollar que vous avez payé pour le lait plus les coûts de transformation qui sont venus s'ajouter. Vous pourriez donc prendre la différence de la plus-value acquise dans l'usine, et la ventiler entre le salaires, le coût en capital etc.

Le président: Et, par temps froid, vous pouvez avoir à payer plus pour votre chauffage, que si vous étiez en Alabama, par exemple.

M. Frank: C'est en fait la rémunération des facteurs de production.

Le président: Donc, lorsque vous parlez de productivité, vous incluez tous ces éléments. En conséquence, si l'on en juge d'après les statistiques que vous donnez ici après avoir traité des salaires dans les premières pages, et au fur et à mesure que nous arrivons à la fin,—si j'interprète vos tableaux correctement,—à partir de la page 17, par exemple, le tableau 2, il semblerait que, ces dernières années, la productivité canadienne ait été considérablement plus élevée que celle des États-Unis.

M. Frank: Au point de vue pourcentage, oui.

Le président: On ne parle pas de coût, mais de productivité. En d'autres termes, c'est une tendance favorable.

M. Frank: Bien entendu.

Le président: Avec la plus-value?

M. Frank: Il s'agit de l'augmentation en pourcentage de la plus-value pour heure-homme.

Le président: Par exemple, au Canada une pinte de lait coûte 50¢ à préparer et \$1.50, une fois le produit terminé. Au Canada, cette transformation est graduellement descendue à \$1.45, voire \$1.40, alors qu'aux États-Unis elle n'est passée qu'à \$1.47, ou \$1.46.

M. Frank: C'est le contraire.

Le président: C'est une façon de dire.

M. Frank: Si dans l'usine de transformation canadienne il a fallu un employé pour produire cinquante cents de plus-value

[Text]

produce 40 cents' worth of value added in the United States then you would be playing the same sort of ball game.

The Chairman: So productivity has, in recent years—the last three or four years—started to come back into line. In other words, we were above American productivity on the unfavourable side, and in some industries as high as 15 or 20 per cent higher, were we not, in 1975?

Dr. Frank: Our labour costs—

The Chairman: I am talking about productivity.

Dr. Frank: Our productivity has not declined, relative to that in the United States, at all.

The Chairman: I thought that productivity had improved from table 2 on page 17.

Dr. Frank: Right.

The Chairman: Productivity has been improved.

Senator Frith: But it is labour productivity, you will notice, in table 2.

The Chairman: Yes. You see, we are a number of lay people here—and I suppose I am one of the most "lay" of us all. We did spend a lot of time getting it through our heads in the previous study that productivity included all of the factors, including even such things as a Canadian factory having to have a large inventory of spare parts because they were not as readily available across the street as they were for the American factory. That was a factor in productivity. I think Dr. Slater has the same understanding as I have, that productivity includes all of that basket of costs.

Dr. Slater: The way I think of this is perhaps simplified, but the productivity is what physical things you are getting: apples, oranges, automobiles, et cetera. You take that productivity and somehow you count it up. You count it up as it gets bigger. Suppose we had the same number of people working and we got 10 per cent more product one year compared to the next. Then we would have a 10 per cent productivity improvement.

If we had the same amount of labour, the same amount of capital, the same amount of everything and we got 10 per cent more output from the machine, then we would say that we had 10 per cent more productivity.

Now you have two possibilities. You could decide to think about that increase in productivity and measure it in relationship to the labour inputs, knowing full well that it is not just the labour inputs that matter, but measure it in relationship to that. So we say: Okay. Suppose we have, taking a simple case, 5 per cent more labour inputs and 10 per cent more productivity. Our labour productivity gone up by 5 per cent.

[Traduction]

et qu'aux États-Unis cela a pris un employé pour produire 40c. de plus-value, cela veut dire que vous vous retrouverez dans le même genre de situation.

Le président: Donc, depuis trois ou quatre ans, la productivité a commencé à revenir à la normale. En d'autres termes, nous dépassons en 1975, la productivité américaine, à notre désavantage, et dans certaines industries nous la dépassons de 15 à 20p. 100 n'est-ce-pas?

M. Frank: Nos coûts de main-d'œuvre.

Le président: Je parle de productivité.

M. Frank: Notre productivité n'a pas diminué du tout comparativement à celle des États-Unis.

Le président: A voir le tableau 2 de la page 17, je pensais que la productivité s'était améliorée.

M. Frank: C'est vrai.

Le président: La productivité s'est améliorée.

Le sénateur Frith: Mais vous remarquerez au tableau 2 qu'il s'agit de la productivité du travail.

Le président: Oui. Vous voyez, nous sommes ici un certain nombre de profanes et je suppose que je suis l'un des plus profanes de nous tous. En effet, nous avons passé beaucoup de temps, lors de la précédente étude, à nous mettre dans la tête que la productivité comprend tous les facteurs, et même des facteurs comme l'usine canadienne qui tient un important stock de pièces de rechange parce que celles-ci ne sont pas aussi faciles à obtenir chez les fournisseurs immédiats que ça ne l'est pas dans le cas de l'usine américaine. Ça, c'était un facteur de productivité. Je pense que le Dr Slater partage mon point de vue lorsque je dis que la productivité englobe tout cet ensemble de coûts.

M. Slater: Voici ce que j'en pense: peut-être que c'est simplifier les choses, mais la productivité est constituée des choses matérielles que vous obtenez: des pommes, des oranges, des automobiles, etc. Vous prenez cette productivité et vous la calculez en quelque sorte. Vous la calculez à mesure qu'elle grossit. Imaginez que pendant deux ans, nous avons le même nombre de personnes qui travaillent et que nous produisons, la seconde année, 10p. 100 de plus. Cela voudrait dire que nous avons amélioré la productivité de 10p. 100.

Si nous avions la même quantité de travail, la même quantité de capitaux, la même quantité de chaque facteur et que nous obtenions d'une machine une production de 10p. 100 supérieure, nous dirions alors que nous avons augmenté la productivité de 10p. 100.

Maintenant vous avez deux possibilités. Vous pourriez décider de réfléchir à cette augmentation de la productivité et la mesurer en rapport avec le travail fourni, sachant fort bien que ce n'est pas seulement le travail fourni qui compte, mais la mesure de l'un en rapport avec l'autre. Alors nous disons «D'accord». Supposons que nous avons, pour prendre un cas simple, 5p. 100 d'augmentation de la main-d'œuvre et 10p. 100 d'augmentation de la productivité. Notre productivité du travail alors augmenté de 5p. 100.

[Text]

The Chairman: Yes. You use the word "labour productivity."

Dr. Slater: That could, of course, be attributable to the fact that we have more capital being used, we have better technology, et cetera. But there is another way we could do it. We could say: Look. Is it possible to measure all of those inputs together—you know, capital, labour, et cetera, et cetera?

To illustrate, suppose that you took that measure of inputs and they went up by 8 per cent in a year and the output went up by 10 per cent. Well, roughly speaking, you would say that by that measure of productivity there has been a 2 per cent increase in the productivity. That is the way you do it.

How would you put those things together? How could you have it going up by 5 per cent according to one measure of productivity and by 2 per cent according to the other?

Well, the answer is, in principle, rather simple. It could be that the output has expanded, partly because you have had additional labour and partly because you have had additional other things, you see. Now, you have expanded labour with more capital and new technology, et cetera. The more inputs, if you measure the output in relation to the total expanded measurement of your inputs, then of course you might very well have a smaller productivity improvement number.

That is the kind of game that you are at.

Senator Frith: But so far as Dr. Frank's study is concerned, he always gives us labour productivity.

Dr. Frank: That is right.

Senator Frith: So he always takes the milk cartons and everything and says, "Did you have to add much labour? Did you increase these more than you increased your labour input?" He always makes that division. That is always a factor in his study. He always asks, "How is your labour productivity?" although other productivity might have increased.

The Chairman: The repeated use by the economists of the words "labour productivity" throws the layman off somewhat. It is really productivity you are talking about.

Dr. Frank: I accept that.

Senator Frith: I do not understand that. What I am trying to understand is that in this study, when the economist uses the expression "labour productivity" he means all this productivity we have been talking about, but always with the labour factor divided into it.

The Chairman: Yes, that is if you divide it by the number of employees.

Senator Frith: "Man-hours" is what Dr. Frank has been saying.

[Traduction]

Le président: Oui. Nous employons l'expression «productivité au travail».

M. Slater: Évidemment, cela pourrait être attribuable au fait que nous disposons de plus de capital et de machines plus perfectionnées, etc. Mais il y a une autre façon de le faire. Nous pourrions nous demander: «Est-il possible de mesurer tous ces facteurs de production qui vont ensemble? Vous savez, le capital, la main-d'œuvre, etc., etc.»

Pour illustrer cela, supposons que vous mesurez les facteurs de production qui entre-temps ont pu augmenter de 8 p. 100 au cours d'une année donnée, et que la production a augmenté de 10 p. 100. Et bien, en gros, vous diriez, grâce à cette mesure de la productivité, qu'il y a eu une augmentation de 2 p. 100 de la productivité. C'est la façon de le faire.

Comment concilier toutes ces choses? Comment pouvez-vous obtenir une augmentation de la productivité de 5 p. 100 selon une mesure et une augmentation de 2 p. 100 selon une autre mesure?

Et bien, la réponse est en principe plutôt simple. Ce pourrait être parce que la production a augmenté, en partie parce que vous avez augmenté le volume de travail et en partie parce que vous y avez ajouté d'autres éléments. Or, vous avez augmenté le travail en affectant plus de capitaux, en installant des machines plus perfectionnées, etc. Plus il y a de facteurs de production, si vous mesurez la production en rapport avec l'augmentation totale de vos facteurs de production, plus il est possible que votre pourcentage d'augmentation de la productivité soit faible.

C'est le genre d'exercice que vous faites.

Le sénateur Frith: Mais jusqu'ici, dans la mesure où nous discutons de l'étude du Dr. Frank, il nous donne toujours la productivité du travail.

M. Frank: C'est vrai.

Le sénateur Frith: Alors il prend toujours les pintes de lait en carton et tout, et dit: «A-t-il fallu ajouter beaucoup de travail? Avez-vous augmenté la part des autres facteurs de production plus que vous avez augmenté la quantité de travail?» Il fait toujours cette distinction. C'est continuellement un facteur dans son étude. Il demande toujours: Où en est la productivité du travail?, même si une autre sorte de productivité aurait pu augmenter.

Le président: L'usage répété par les économistes de l'expression «productivité du travail» confond quelque peu le profane. C'est en réalité de la productivité que vous parlez.

M. Frank: C'est vrai.

Le sénateur Frith: Ça me dépasse. Ce que j'essaie de comprendre, c'est que dans cette étude, lorsque l'économiste emploie l'expression «productivité du travail» il veut dire toute cette productivité dont nous avons parlé, mais toujours comprenant le facteur du travail dûment réparti.

Le président: Oui, c'est-à-dire si vous le divisez par le nombre d'employés.

Le sénateur Frith: C'est bien d'«Heures-hommes» dont parlait le docteur Frank.

[Text]

Dr. Frank: Yes.

The Chairman: Sure, but it is all of the factors that make it up.

Having got to that point, do I take your study to indicate that, while your productivity got badly out of whack in 1975, it has come back into line considerably today; and, if so, to what extent does the depreciation in the dollar account for that?

Dr. Frank: What got out of whack, if you like, in 1975 and 1976 was our labour cost relative to our productivity. Our labour costs rose too quickly. Since 1976 the Canadian dollar has depreciated about 15 per cent, and that has restored predominantly that relationship between labour productivity and relative earnings or labour costs. There is a difference between the Canadian and American benefits situation that does account for 7 percentage points there, from 95 down to 88, and I think it important to recognize that. The devaluation of the dollar has not affected our productivity. What it has done is affected our costs relative to productivity.

The Chairman: Productivity in competitive terms is back into line.

Dr. Frank: Absolutely.

Senator Bird: Does the added cost of social insurance count in that?

Dr. Frank: In my comparison, yes.

Senator Bird: That comes in, so there is a difference there, which I think is quite important.

Dr. Frank: That is why American costs are higher than ours, because their costs are higher.

Dr. Slater: There is one point on productivity which comes out of the study that the Conference Board has done. I think it is true that in both Canada and the United States the rate of improvement in productivity has slowed down in recent years compared with what it has been earlier. So far as we can now tell from our measurements, the slow-down has been less in Canada than in the United States. We have not slipped back, because the improvement Dr. Frank mentioned has a longer-term trend. There are tremendous measurement conundrums of this sort, and one does not want to stake one's life on it yet, but it is worth noting, and it is part of Dr. Frank's story. If it is in fact true that the rate of increase of the prices we pay for our inputs has not gone up more rapidly than in the United States, but our productivity continues to improve a bit more rapidly than the United States, then our increases in cost per unit of production will be going up by a little less than in the United States. However, as Dr. Frank said, don't count on that one for your next Christmas holiday either.

The Chairman: On behalf of the members of the committee, I thank you, Dr. Slater and Dr. Frank, for coming before us. You have been very forthcoming and helpful in both your

[Traduction]

M. Frank: Oui.

Le président: Certainement, mais il s'agit de tous les facteurs qui les composent.

Étant arrivé à ce point, votre étude est-elle censée indiquer que, même si votre productivité a subi une sacrée baisse en 1975, elle est pas mal revenue à la normale aujourd'hui, et, dans ce cas, jusqu'à quel point la dévaluation du dollar en est-elle responsable?

M. Frank: Ce qui a subi une sacrée baisse, si vous voulez, en 1975 et en 1976, c'était la productivité par rapport au coût du travail. Le coût du travail a augmenté trop rapidement. Depuis 1976, le dollar canadien a perdu à peu près 15 p. 100 de sa valeur, ce qui a permis de rétablir passablement le rapport entre la productivité du travail et les gains relatifs ou le coût du travail. La différence entre les avantages canadiens et les avantages américains est d'environ 7 p. 100, c'est-à-dire de 95 à 88, et je crois qu'il est important de reconnaître ce fait. La dévaluation du dollar n'a pas nui à notre productivité. Ce qu'elle a fait, c'est qu'elle a augmenté nos coûts par rapport à la productivité.

Le président: La productivité sur le plan de la concurrence est revenue à la normale.

M. Frank: Absolument.

Le sénateur Bird: Le coût supplémentaire de l'assurance sociale entre-t-il en ligne de compte là-dedans?

M. Frank: Selon ma comparaison, oui.

Le sénateur Bird: Cela compte, donc il y a une différence, et je crois que c'est assez important.

M. Frank: Voilà pourquoi le coût du travail aux États-Unis est plus élevé que le nôtre, parce que leurs coûts sont plus élevés.

M. Slater: L'étude effectuée par le Conference Board fait ressortir un élément qui se trouve lié à la productivité. Je crois qu'il est vrai que tant au Canada qu'aux États-Unis, le rythme d'accroissement de la productivité a ralenti ces dernières années, si on le compare à ce qu'il était auparavant. Jusqu'ici, d'après ce que nous pouvons en dire à partir de nos calculs, le ralentissement a été moins marqué au Canada qu'aux États-Unis. Et cela est dû au fait que l'amélioration mentionnée par le docteur Frank fait partie d'une tendance à long terme. La mesure de facteurs complexes comme ceux-là donne lieu à des problèmes énigmatiques. Je ne miserai pas ma vie là-dessus du moins pas encore, mais il est intéressant de les noter, et cela fait partie de l'exposé du docteur Frank. S'il est vrai que le rythme d'accroissement des prix que nous payons pour nos facteurs de production a été plus élevé qu'aux États-Unis, mais que notre productivité continue de s'améliorer légèrement plus rapidement que celle des États-Unis, l'augmentation de coût par unité de production sera un peu moins rapide ici qu'aux États-Unis. Toutefois, comme le disait le docteur Frank, ne comptez pas sur cela pour le prochain congé de Noël.

Le président: Au nom des membres du Comité, je vous remercie, docteurs Slater et Frank, d'être venus nous reconstruire. Votre exposé et vos réponses ont été très à propos et très

[Text]

presentation and answers. We will look forward to pursuing this subject after Christmas.

Dr. Slater: I will see that you get the information for which Senator Frith asked.

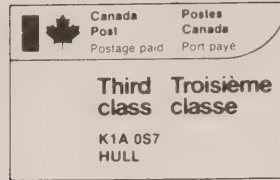
The committee adjourned.

[Traduction]

utiles. Nous espérons approfondir la question après le congé de Noël.

M. Slater: Je verrai à ce que vous obteniez les renseignements qu'à demandés le sénateur Frith.

La séance est levée.



If undelivered, return COVER ONLY to
Canadian Government Printing Office,
Supply and Services Canada,
45 Sacre-Coeur Boulevard,
Hull, Quebec, Canada, K1A 0S7
En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT
Imprimerie du gouvernement canadien,
Approvisionnement et Services Canada,
45, boulevard Sacre-Coeur,
Hull, Quebec, Canada, K1A 0S7

WITNESSES—TÉMOINS

Dr. D. W. Slater, Director, Economic Council of Canada;

M. D. W. Slater, directeur du Conseil économique du Canada;

Dr. James G. Frank, Director of the Compensation Research Centre, Conference Board in Canada.

M. James G. Frank, directeur du Bureau de recherches sur la rémunération, Le Conference Board au Canada.



First Session
Thirty-first Parliament, 1979

Première session de la
trente et unième législature, 1979

SENATE OF CANADA

SÉNAT DU CANADA

*Proceedings of the Standing
Senate Committee on*

*Délibérations du comité
sénatorial permanent des*

**Foreign
Affairs**

**Affaires
étrangères**

Chairman:
The Honourable GEORGE C. VAN ROGGEN

Président:
L'honorable GEORGE C. VAN ROGGEN

INDEX

INDEX

OF PROCEEDINGS

DES DÉLIBÉRATIONS

(Issues 1 to 2 inclusive)

(Fascicules 1 à 2 inclusivement)

Prepared
by the
Information and Reference Branch,
LIBRARY OF PARLIAMENT

Compilé
par le
Service de consultation et référence,
BIBLIOTHÈQUE DU PARLEMENT

SENATE OF CANADA

Standing Senate Committee on Foreign Affairs

1st Session, 31st Parliament, 1979

INDEX

(Issues 1-2 inclusive)

Act to amend Coastal Fisheries Protection Act*See*

Bill S-3

Agricultural protectionism

Europe, growth in, 2:16

Anti-inflation program

Effects on Canadian earnings, 2:18

Automobile industry

Parity of earnings between Canada-U.S., 2:27

Balance of payments

Imbalances, adjustments, 2:8-9

Bilateral fisheries agreement

Terms, 1:12

Bill S-3—Act to amend Coastal Fisheries Protection Act

Discussion

Clause 1

8(1)—Penalties, 1:7

8(2)—Penalties, 1:7

8(3)—Penalties, 1:7, 8, 15, 20

8(4)—Penalties, 1:20-1

Drafting, 1:20-1

Fishing industry, participation in discussion, 1:22, 23

Purpose, 1:6-7

Report to Senate without amendment, 1:4

Bird, Hon. Florence, Senator (Carleton)

Canadian relations with United States, 2:10-1, 31, 41

Bosa, Hon. Peter, Senator (York-Caboto)

Bill S-3, 1:8, 11, 12

Canadian relations with United States, 2:7, 15, 33

Canada-United States competition

Automobile industry, wage parity, 2:27

Benefit costs, comparison, 2:20, 30-1

Benefits, comparison, 2:31

Competitiveness, 2:17, 29

SÉNAT DU CANADA

Comité sénatorial permanent des Affaires étrangères

1^{ère} session, 31^e législature, 1979

INDEX

(Fascicules 1-2 inclusivement)

Accord de pêche bilatéral

Conditions, 1:12

Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT)

Tokyo Round, négociations, 2:16

Canada, rôle, 2:16

Gains limités, 2:10

Acier, industrie

Canada-États-Unis, 2:8, 29

Comparaison entre pays, 2:8

États-Unis, position mondiale, 2:8

Affaires étrangères, Comité sénatorial permanent

Bill S-3, rapport au Sénat sans amendement, 1:4

Relations Canada-États-Unis—Volume II—Relations commerciales du Canada avec les États-Unis, rapport, 3^e session, 30^e législature, 2:12-3, 14**Anti-inflation, programme**

Conséquences pour gains canadiens, 2:18

Assurance-santé, régimes

Canada-États-Unis, comparaison, 2:32

Automobile, industrie

Parité des gains entre É.-U. et Canada, 2:27

Balance des paiements

Déséquilibre, ajustements, 2:8-9

Bill S-3—Loi modifiant Loi sur la protection des pêcheries côtières

But, 1:6-7

Discussion

Art. 1

8(1)—Peines, 1:7

8(2)—Peines, 1:7

8(3)—Peines, 1:7, 8, 15, 20

8(4)—Peines, 1:20-1

Industrie de pêche, participation dans discussion, 1:22, 23

Rapport au Sénat sans amendement, 1:4

Canada-United States competition—Cont'd

Decline, 2:16

Earnings

Canadian decline, trends 1978-9, 2:17-8, 19

Definition, 2:37

Estimated, differential, cost perspective by industry, table, 2:18

Growth rate, statistics, 2:17

Production and related workers, manufacturing industries, percentage change, 1971-1980, chart, 2:19

Free trade agreement, effects on industries, 2:36-7

Health insurance systems, comparison, 2:32

Housing costs, comparison, 2:32

Labour cost subsidies for industries, 2:35-6

Labour unions, 2:30

Manufacturing industries

Earning rates on cost basis, 2:27

Labour productivity

1947-78, 2:21

Output per man-hour, annual percentage change 1965-78, chart, 2:22

Percentage change, various time periods, table, 2:22

Major groups, estimated relative productivity levels, 1967, 1974, table, 2:25

Parity achieved, early 1970's, 2:17

Productivity**Growth**

Effects, 2:26

Levels, 2:24-5

1971-78, 2:22

Reduced protection, 2:26

Relative levels, estimation problems, 2:24

Relative hourly earnings and relative hourly earnings + benefits, 1968-79, chart, 2:20

Unit labour costs, 2:23

Percentage change 1965-78, chart, 2:24

Personal income tax levels, comparison 2:33

Productivity

Canadian increase, 2:26, 38, 39, 41

Definition, factors, 2:37-8, 39-40

Example, 2:38-9

See also

Individual industries

Manufacturing industries

United States

Canadian dollar

Devaluation, 2:12

Costs relative to productivity, effects, 2:41

Exports, consequences, 2:10-1, 12, 13

Impact on industries, table, 2:18

Carroll, J. W., Director, Resource Allocation Branch, Fisheries and Oceans Canada

Bill S-3

Discussion, 1:9-15, 17, 19, 21-2

Statement, 1:6-9

Coastal Fisheries Protection Act

Breach of regulations, penalties, 1:15

Purpose, 1:6

Bill S-3—Loi modifiant Loi sur la protection des pêcheries côtières—Suite

Rédaction, 1:20-1

Bird, honorable Florence, sénateur (Carleton)

Relations du Canada avec les États-Unis, 2:10-1, 31, 41

Bosa, honorable Peter, sénateur (York-Caboto)

Bill S-3, 1:8, 11, 12

Relations du Canada avec les États-Unis, 2:7, 15, 33

Canada-États-Unis, compétition

Assurance-santé, régimes, comparaison, 2:32

Avantages sociaux

Comparaison, 2:31

Coûts, comparaison, 2:20, 30-1

Compétitivité, 2:17, 29

Coûts de main-d'œuvre, subventions pour industries, 2:35-6

Gains

Canadiens, déclin, tendances 1978-9; 2:17-8, 19

Définition, 2:37

Écart estimatif, prévision des coûts par industrie, tableau, 2:18

1966-1975, 1978, 2:17

Taux d'augmentation, 2:17

Travailleurs du secteur de la production et secteurs connexes, industries manufacturières, variation procentuelle 1971-1980, graphique, 2:19

Impôt sur revenu, niveau, comparaison, 2:33

Industrie de l'automobile, parité des gains, 2:27

Industries manufacturières

Coût unitaire de travail, 2:23

Variation procentuelle, graphique, 2:24

Gains horaires relatifs et gains horaires relatifs + avantages, 1968-79, graphique, 2:20

Parité, début des années '70, 2:17

Principaux groupes, estimation des niveaux de productivité relative, 1967, 1974, tableau, 2:25

Productivité

Amélioration, effets, 2:26

Niveaux, augmentation, 2:24-5

Niveaux relatifs, problèmes d'évaluation, 2:24

Réduction de protection, 2:26

Réelle, 1971-78, 2:22

Productivité du travail

1947-78, 2:21

Production par année/personne, variation procentuelle 1965-78, graphique, 2:22

Variation procentuelle, diverses périodes, 2:22

Taux des gains sur base des coûts, 2:27

Libre échange, accord, effets sur industries, 2:36-7

Logement, coûts, comparaison, 2:32

Parité de gains, 2:27

Productivité

Augmentation canadienne, 2:26, 38, 39, 41

Définition, facteurs, 2:37-8, 39-40

Exemple, 2:38-9

Syndicats, 2:30

Voir aussi

États-Unis

Industries diverses

Industries manufacturières

Coastal Fisheries Protection Act, Act to amend*See*

Bill S-3

Commodity prices, international

Bottleneck prospects, 2:9-10, 12

Competitiveness*See*

Canada-United States competition

Conference Board in Canada

Canadian relations with United States

Discussion, 2:28-41

Statement, 2:16-28

Consolidated Regulations of Canada, 1970, 1:16**Countries, newly-industrialized**

Balance of power, attempts to redress, 2:16

World trade, role, 2:8

Dollar*See*

Canadian dollar

EEC*See*

European Economic Community

Earnings

Definition, 2:37

Economic Council of Canada

Canadian relations with United States, statements, discussion, 2:5-10, 11-6, 31-2, 34, 37-42

Productivity, studies, 2:15

Economist, TheArticle *re* world trade growth, Nov. 10, 1979, excerpt, 2:6-7**Economy**

Productivity gains, 2:23

Electricity

Export capacity, 2:11

Energy

Canadian export market, 2:34-5

Competitiveness, discussion, 2:33-4

Petroleum, price and supply fluctuations, 2:9

Price determination by supply or political situations, 2:24

European Economic Council (EEC)

Exchange rate system, flexible, unsatisfactory, 2:15-6

Exchange rate system, flexible

Advantages, disadvantages, 2:8-9

Carroll, M. J. W., directeur, Direction de la répartition des ressources, Pêches et Océans Canada

Bill S-3

Discussion, 1:9-15, 17, 19, 21-2

Exposé, 1:6-9

Céréales

Marché d'exportation, capacité, 2:11

Commerce, Canada

Échanges, spécialisation, rôle dans croissance, 2:7

Produits finis, exportation années 1950, 1960, espérances, déceptions, 2:8

Commerce mondial

Croissance

Après-guerre, raisons, 2:6

Article dans *The Economist*, 2:6-7

Canada, rôle, 2:7

Ralentissement

Depuis milieu années 1970, 2:6

Protectionisme, 2:7

Pays nouvellement industrialisés, rôle, 2:8

Rajustement économique positif, 2:10

Communauté économique européenne

Taux de change, flottant, 2:15-6

Compétitivité*Voir*

Canada-États-Unis compétition

Conference Board in Canada

Relations du Canada avec les États-Unis

Discussions, 2:28-41

Exposé, 2:16-28

Conseil économique du Canada

Productivité, études, 2:15

Relations du Canada avec les États-Unis, exposé, discussion, 2:5-10, 11-6, 31-2, 34, 37-42

Corée

Commerce, comparaison avec Japon, étude, proposition, 2:30

Dollar canadien

Dévaluation, 2:12

Conséquences pour marché d'exportations, 2:10-1, 12

Coûts par rapport à la productivité, effets, 2:41

Impact sur industries, tableau, 2:18

Économie

Gains de productivité, 2:23

Economist, The

Article concernant croissance du commerce mondial, 10 nov., 1979, extrait, 2:6-7

Export trade

Canadian dollar devaluation, consequences, 2:10-1, 12
Limits, 2:10-1

Fisheries agreement, bilateral

Terms, 1:12

Fisheries and Oceans Canada

Bill S-3, statement, discussion, 1:6-22

Fishery protection officers

Authority, 1:10, 12
Penalties for assaults on, 1:9-10

Fishing

Industry, Bill S-3, participation in discussion, 1:22, 23
Salmon, incidental catch, 1:12-3
Tuna, quota, 1:13
See also
Bill S-3
Fishing, foreign vessels
Fishing regulations

Fishing, foreign vessels

Brought into port, 1:12
Canadians' rights to take fish from, 1:8
Captains, disclosure of information, 1:10
Confiscation, 1:19
Licensing, 1:11, 12
Reduction, 1:6
Regulations, purpose, 1:17
Salmon, incidental catch, 1:13
Violation of regulations, penalties, 1:7, 8, 9, 10, 14
See also
Bill S-3
Fishing
Fishing regulations

Fishing regulations

Changes, 1:18, 19
Enforcement, observer program, 1:11, 12
Existing, future, penalties for violations, 1:15-6, 18
Purpose, 1:17
Violations, penalties, 1:15-6, 18
Imposed by courts, 1:17
Imprisonment provisions, 1:16
Publicity, 1:11-2
See also
Bill S-3
Fishing
Fishing, foreign vessels

Foreign Affairs, Standing Senate Committee

Bill S-3, report to Senate without amendment, 1:4
Canada-United States Relations—Volume II—Canada's
Trade Relations with United States, report, 3rd session,
30th Parliament, 2:12-3, 14

Foreign investors

Canadian assets, attitudes, 2:13

Électricité

Marché d'exportation, capacité, 2:11

Énergie

Compétitivité, discussion, 2:34
Marché d'exportation canadien, 2:34-5
Pétrole, approvisionnements, fluctuations, 2:9
Prix, détermination par situations politiques, 2:34

États-Unis-Canada, compétition

Voir
Canada-États-Unis, compétition

États-Unis

Acier, industrie, position mondiale, 2:8
Assurance-santé, régime, cotisations, employé, employeur,
2:32
Assurance-sociale, régime, 2:31
Avantages spéciaux
Calcul, 2:20
Éléments causant augmentation, 2:20, 30
Économie, problèmes, 2:29
Impôts déduits, rôle dans système fiscal, 2:32
Navires étrangers, violation des règlements de pêche, peines,
1:8, 14
Pensions, régime public, 2:31-2
Thon, achats des pêcheurs canadiens, 1:13
Voir aussi
Canada-États-Unis, compétition

Exportation, marché

Dollar canadien, dévaluation, conséquences, 2:10-1, 12
Limites, 2:10-1

Frank, M. James G., directeur, Bureau de recherches sur la rémunération, Conference Board in Canada

Relations du Canada avec les États-Unis
Discussion, 2:28-41
Exposé, 2:16-28

Frith, honorable Royce, sénateur (Lanark)

Relations du Canada avec les États-Unis, 2:28-30, 32, 34,
39-40

GATT

Voir
Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce

Gains

Définition, 2:37

Gouverneur en conseil

Pouvoirs réglementaires, 1:15, 18

Hastings, honorable Earl, sénateur (Palliser Foothills)

Bill S-3, 1:13-4

Foreign vessels*See*

Fishing, foreign vessels

Frank, James G., Director, Compensation Research Centre, Conference Board in Canada

Canadian relations with United States

Discussion, 2:28-41

Statement, 2:16-28

Free trade*See*

Trade, free

Frith, Hon. Royce, Senator (Lanark)

Canadian relations with United States, 2:28-30, 32, 34, 39-40

GATT*See*

General Agreement on Tariffs and Trade

General Agreement on Tariffs and Trade (GATT)

Tokyo Round negotiations, 2:16

Canada, role, 2:16

Gains, limited, 2:10

Governor in Council

Regulatory powers, 1:15, 18

Grain industry

Export capacity, 2:11

Hastings, Hon. Earl, Senator (Palliser-Foothills)

Bill S-3, 1:13-4

Health insurance

Canada-United States, comparison, 2:32

Housing

Canada-United States, costs, comparison, 2:32

Industries

Productivity, variations, 2:26

See also

Canada-United States competition

Individual industries

Manufacturing industries

Investors, foreign

Canadian assets, attitudes toward, 2:13

Japan

Foreign vessels, violating fishing regulations, fines, 1:8, 14

Trade comparison with Korea, study, proposal, 2:30

Korea

Trade comparison with Japan, study, proposal, 2:30

Industrie de l'acier*Voir*

Acier, industrie

Industrie de l'automobile*Voir*

Automobile, industrie

Industrie des pâtes et papier*Voir*

Pâtes et papier, industrie

Industrie minière*Voir*

Mines, industrie

Industries

Productivité, variations, 2:26

Voir aussi

Canada-États-Unis, compétition

Industries diverses

Industries manufacturières

Industries manufacturières

Avantages sociaux, pourcentage salaire versé pour jours ouvrables, congés, 2:20

Données statistiques, 2:14-5

Exportation, années 1950, 1960, espérances, déceptions, 2:8

Main-d'œuvre, coût, pourcentage du niveau américain, 2:20

Niveau canadien des prix, augmentation par rapport niveau américain, 2:13

Productivité

Facteurs, influence, 2:22-3

Marché d'exportation, 2:11-2

Problèmes d'estimation, 2:24

Voir aussi

Canada-États-Unis, compétition

Industries diverses

Investisseurs étrangers

Biens canadiens, attitude, 2:13

Japon

Commerce, comparaison avec Corée, étude, proposition, 2:30

Navires étrangers, violations des règlements de pêche, amendes, 1:8, 14

Lang, honorable Daniel, sénateur (York-Sud)

Relations du Canada avec les États-Unis, 2:12, 34, 36

Lapointe, honorable Renaude, sénateur (Mille Îles)

Bill S-3, 1:19-21

Relations du Canada avec les États-Unis, 2:30

Libre échange

Accord Canada-É.-U., possibilité, effets, 2:36-7

Avantages, 2:37

Lang, Hon. Daniel, Senator (South York)

Canadian relations with United States, 2:12, 34, 36

Lapointe, Hon. Renaude, Senator (Mille Îles)

Bill S-3, 1:19-21

Canadian relations with United States, 2:30

McDonald, Hon. Alexander, Senator (Moosomin)

Canadian relations with United States, 2:13

McElman, Hon. Charles, Senator (Nashwaak Valley)

Bill S-3, 1:9-10, 12-3, 16, 18, 22, 23

McGee, C. E., Departmental Secretary, Fisheries and Oceans Canada

Bill S-3, discussion, 1:18, 22

Macquarrie, Hon. Heath, Senator (Hillsborough)

Bill S-3, 1:10-1, 18

Canadian relations with United States, 2:32-3

Manufacturing industries

Benefit costs percentage of pay for work, leaves, 2:20

Canadian cost levels increase relative to American, 2:13

Export 1950's, 1960's, expectations, disappointments, 2:8

Export trade, 2:11-2

Labour costs, percentage of American level, 2:20

Productivity

Factors affecting, 2:22-3

Relative levels, estimation problems, 2:24

Statistical data, 2:14-5

See also

Canada-United States competition

Individual industries

Menouri, Bertrand, Legal Services, Fisheries and Oceans Canada

Bill S-3, discussion, 1:15-6, 21

Mining industry

Export capacity, 2:11

Murray, Hon. Lowell, Senator (Grenville-Carleton)

Bill S-3, 1:15, 17, 18

NAFO

See

Northwest Atlantic Fisheries Organization

Neiman, Hon. Joan, Senator (Peel)

Bill S-3, 1:8, 9, 12, 16

Canadian relations with United States, 2:30, 35-6

Newly-industrialized countries

See

Countries, newly-industrialized

New Zealand

Foreign vessels violating fishing regulations, fines, 1:14

Logement

Canada-États-Unis, comparaison, 2:32

Loi modifiant Loi sur la protection des pêcheries côtières

Voir

Bill S-3

Loi sur protection des pêcheries côtières

Voir

Protection des pêcheries côtières, Loi

McDonald, honorable Alexander, sénateur (Moosomin)

Relations du Canada avec les États-Unis, 2:13

McElman, honorable Charles, sénateur (Nashwaak Valley)

Bill S-3, 1:9-10, 12-3, 16, 18, 22, 23

McGee, M. C. E., secrétaire du ministère, Pêches et Océans Canada

Bill S-3, discussion, 1:18, 22

Macquarrie, honorable Heath, sénateur (Hillsborough)

Bill S-3, 1:10-1, 18

Relations du Canada avec les États-Unis, 2:32-3

Menouri, M. Bertrand, Bureau du contentieux, Pêches et Océans Canada

Bill S-3, discussion, 1:15-6, 21

Mines, industrie

Marché d'exportation, capacité, 2:11

Murray, honorable Lowell, sénateur (Grenville-Carleton)

Bill S-3, 1:15, 17, 18

Navires étrangers

Voir

Pêche, navires étrangers

Neiman, honorable Joan, sénateur (Peel)

Bill S-3, 1:8, 9, 12, 16

Relations du Canada avec les États-Unis, 2:30, 35-6

Nouvelle-Zélande

Navires étrangers, violation des règlements de pêche, amendes, 1:14

OCDE

Voir

Organisation pour coopération et développement économique

OPAN

Voir

Organisation des pêches de l'Atlantique nord-ouest

Organisation des pêches de l'Atlantique nord-ouest (OPAN)

Conférences, 1:11

Northwest Atlantic Fisheries Organization (NAFO)

Conferences, 1:11

OECD

See

Organization for Economic Co-operation and Development

Organization for Economic Co-operation and Development (OECD)

Studies *re* European trading bloc, 2:30

Parliament

Legislative power, 1:15

Pension plans

American, Canadian, public, 2:31-2

Petroleum

Price and supply fluctuations, 2:9

See also

Energy

Productivity

Definition, factors, 2:37-8, 39-40

Improvement

Competitiveness, link, 2:27-8

Importance, effects, 2:21

See also

Canada-United States competition

Manufacturing industries

Pulp and paper industry

Export trade, capacity, 2:11

Report to Senate

Bill S-3 without amendment, 1:4

Slater, D. W., Director, Economic Council of Canada

Canadian relations with United States

Discussion, 2:11-6, 31-2, 34, 37-42

Statement, 2:5-10

Steel industry

Canada-United States, 2:8, 29

Comparisons between countries, 2:8

United States, world status, 2:8

Organisation pour coopération et développement économique (OCDE)

Études concernant bloc européen, 2:30

Parlement

Pouvoir législatif, 1:15

Pâtes et papier, industrie

Marché d'exportation, capacité, 2:11

Pays nouvellement industrialisés

Commerce mondial, rôle, 2:8

Équilibre des pouvoirs, mesure pour changer, 2:16

Pêche

Accord bilatéral, conditions, 1:12

Bill S-3, participation de l'industrie dans discussion, 1:22, 23

Préposés à la protection

Attaques sur, peines, 1:9-10

Autorité, 1:10, 12

Saumon, prise fortuite, 1:12-3

Thon, contingentement, 1:13

Voir aussi

Bill S-3

Pêche, navires étrangers

Pêche, règlements

Pêche, navires étrangers

Canadiens, droit de prendre poissons, 1:8

Capitaines, refusent divulguer information, 1:10

Confiscation, 1:19

Octroi de permis, 1:11, 12

Port, emmener au, 1:12

Réduction, 1:6

Règlements, but, 1:17

Saumon, prise fortuite, 1:13

Violations de règlements, peines, 1:7, 8, 9, 10, 14

Voir aussi

Bill S-3

Pêche

Pêche, règlements

Pêche, règlements

But, 1:17

Changements, 1:18, 19

Exécution, 1:11

Existants, à venir, peines pour violations, 1:15-6, 18

Programme d'observations, 1:11, 12

Violations, peines, 1:15-6, 18

Dispositions d'emprisonnement, 1:16

Publicité, 1:11-2

Tribunaux imposent, 1:17

Voir aussi

Bill S-3

Pêche

Pêche, navires étrangers

Pêcheries côtières, protection, Loi

Voir

Protection des pêcheries côtières, Loi

Tokyo Round

- Canada, role, 2:16
- Gains, limited, 2:10
- Negotiations, 2:16

Trade, Canada

- Manufactured goods, export, 1950's, 1960's, expectations, disappointments, 2:8
- Trade, specialisation, role in growth, 2:7

Trade, free

- Advantages, 2:37
- Canada-U.S. agreement, possibility, effects, 2:36-7

Trade, world

- Growth
 - Article in *The Economist*, excerpt, 2:6-7
 - Canada, role, 2:7
 - Post war trend, reasons, 2:6
- Slowdown
 - Protectionism, 2:7
 - Since mid 1970's, reasons, 2:6
- Newly-industrialized countries, role, 2:8
- Positive economic adjustments, 2:10

United Kingdom

- Foreign vessels violating fishing regulations, fines, 1:14

United States

- Benefit costs
 - Calculation, 2:20
 - Factors causing increase, 2:20, 30
- Economy, problems, 2:29
- Foreign vessels violating fishing regulations, penalties, 1:8, 14
- Health insurance, employee, employer contributions, 2:32
- Payroll taxes, role in tax system, 2:31-2
- Pension plan, public, 2:31-2
- Social security system, 2:31
- Steel industry, world status, 2:8
- Tuna, purchases from Canadian fishermen, 1:13
 - See also*
- Canada-United States competition

Pêcheries côtières, protection, Loi modifiant Loi

- Voir*
- Bill S-3

Pêches et Océans Canada

- Bill S-3, exposé, discussion, 1:6-22

Pension, régimes

- Canadien, américain, public, 2:31-2

Pétrole

- Approvisionnements, fluctuations, problèmes de déséquilibre, 2:9
- Voir aussi*
- Énergie

Préposés à la protection des pêcheries

- Attaques sur, peines, 1:9-10
- Autorité, 1:10, 12

Productivité

- Amélioration
- Compétitivité, lien, 2:27-8
- Importance, effets, 2:21
- Définition, facteurs, 2:37-8, 39-40

Produits de base, prix internationaux

- Perspectives d'étranglement, 2:9-10, 12

Protection des pêcheries côtières, Loi

- But, 1:6
- Infraction aux règlements, peines, 1:15

Protection des pêcheries côtières, Loi modifiant Loi

- Voir*
- Bill S-3

Protectionnisme agricole

- Europe Renforcement en, 2:16

Rapport au Sénat

- Bill S-3 sans amendement, 1:4

Règlements codifiés du Canada, 1:16**Règlements de pêche**

- Voir*
- Pêche, règlements

Royaume-Uni

- Navires étrangers, violation des règlements de pêche, peines, amendes, 1:14

Slater, M. D. W., directeur, Conseil économique du Canada

- Relations du Canada avec les États-Unis
- Discussion, 2:11-6, 31-2, 34, 37-42
- Exposé, 2:5-10

United States-Canada competition*See*

Canada-United States competition

van Roggen, Hon. George C., Senator (Vancouver Point-Grey), Committee Chairman

Bill S-3, 1:6, 7-10, 14-23

Canadian relations with United States, 2:5, 11-2, 14, 31, 33-42

Walsh, Mrs. Mary, Senior Policy Advisor, International Directorate, Fisheries and Oceans Canada

Bill S-3, discussion, 1:11-2, 14

World trade*See*

Trade, world

See following page for lists of documents and witnesses.**Taux de change flottant**

Avantages, désavantages, 2:8-9

Tokyo Round

Négociations

Canada, rôle, 2:16

Gains limités, 2:10

van Roggen, honorable George C., sénateur (Vancouver Point Grey), Président du Comité

Bill S-3, 1:6-10, 14-23

Relations du Canada avec les États-Unis, 2:5, 11-2, 14, 31, 33-42

Walsh, M^{me} Mary, analyste sénior des politiques, Direction générale des affaires internationales, Pêches et Océans Canada

Bill S-3, discussion, 1:11-2, 14

Voir sur page suivante liste de documents et de témoins.

Documents

- Assessing Trends in Canada's Competitive Position: The Case of Canada and the United States, Conference Board in Canada, 2:4
- Canada's Manufacturing Sector: Performance in the 1970's, Conference Board in Canada, 2:4
- Recent Trends in Relative Labour Costs: Selected Industries in Canada and the United States, Conference Board in Canada, 2:4

Witnesses

- Carroll, J. W., Director, Resource Allocation Branch, Fisheries and Oceans Canada
- Frank, James G., Director, Compensation Research Centre, Conference Board in Canada
- McGee, C. E., Departmental Secretary, Fisheries and Oceans Canada
- Menouri, Bertrand, Legal Services, Fisheries and Oceans Canada
- Slater, D. W., Director, Economic Council of Canada
- Walsh, Mrs. Mary, Senior Policy Advisor, International Directorate, Fisheries and Oceans Canada

For pagination, *see* Index by alphabetical order.


Documents

- Évaluation des tendances de la situation concurrentielle canadienne: le cas du Canada et des États-Unis, Conference Board in Canada, 2:4
- Secteur de fabrication du Canada: rendement dans les années 1970, Conference Board in Canada, 2:4
- Tendances récentes dans les coûts relatifs de la main-d'oeuvre: industries choisies au Canada et aux États-Unis, Conference Board in Canada, 2:4

Témoins

- Carroll, M. J. W., directeur, Direction de la répartition des ressources, Pêches et Océans Canada
- Frank, M. James G., directeur, Bureau de recherches sur la rémunération, Conférence Board in Canada
- McGee, M. C. E., secrétaire du ministère, Pêches et Océans Canada
- Menouri, M. Bertrand, Bureau du contentieux, Pêches et Océans Canada
- Slater, M. D. W., directeur, Conseil économique du Canada
- Walsh, M^{me} Mary, analyste sénior des politiques, Direction générale des affaires internationales, Pêches et Océans Canada

Pour pagination, *voir* Index par ordre alphabétique.

	Canada Post Postage paid	Postes Canada Port payé
<div data-bbox="692 109 883 159"> Third Troisième class classe </div> <div data-bbox="692 159 776 210"> K1A 0S7 HULL </div>		

*If undelivered, return COVER ONLY to
Canadian Government Printing Office
Supply and Services Canada,
45 Sacre-Coeur Boulevard,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S7*

*En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT
à l'Imprimerie du gouvernement canadien.
Approvisionnement et Services Canada,
45, boulevard Sacre-Coeur,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S7*



First Session
Thirty-second Parliament, 1980

Première session de la
trente-deuxième législature, 1980

SENATE OF CANADA

SÉNAT DU CANADA

*Proceedings of the Standing
Senate Committee on*

*Délibérations du comité
sénatorial permanent des*

Foreign Affairs

Affaires étrangères

Chairman:
The Honourable GEORGE C. van ROGGEN

Président:
L'honorable GEORGE C. van ROGGEN

Tuesday, May 6, 1980

Le mardi 6 mai 1980

Issue No. 1

Fascicule n° 1

First Proceedings on:
Canadian Relations with the United States

Premier fascicule concernant:
Les relations du Canada avec les États-Unis

WITNESS:
(See back cover)

TÉMOIN:
(Voir à l'endos)

DEPOSITIONS / DÉPOSITIONS

THE STANDING SENATE COMMITTEE ON
FOREIGN AFFAIRS

The Honourable George C. van Roggen, *Chairman*
The Honourable Martial Asselin, P.C., *Deputy Chairman*

The Honourable Senators:

Asselin	Lang
Bélisle	Lapointe
Bird	Macquarrie
Bosa	McElman
*Flynn	Murray
Frith	Neiman
Graham	*Perrault
Grosart	Riel
Haidasz	Rizzuto
Lafond	van Roggen
Lamontagne	Yuzyk—(20)

**Ex Officio Members*

(Quorum 5)

LE COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT
DES AFFAIRES ÉTRANGÈRES

Président: L'honorable George C. van Roggen
Vice-président: L'honorable Martial Asselin, C.P.

Les honorables sénateurs:

Asselin	Lang
Bélisle	Lapointe
Bird	Macquarrie
Bosa	McElman
*Flynn	Murray
Frith	Neiman
Graham	*Perrault
Grosart	Riel
Haidasz	Rizzuto
Lafond	van Roggen
Lamontagne	Yuzyk—(20)

**Membres d'office*

(Quorum 5)

ORDER OF REFERENCE

Extract from the Minutes of the Proceedings of the Senate,
Thursday, May 1st, 1980:

“With leave of the Senate,

The Honourable Senator van Roggen moved, seconded
by the Honourable Senator Asselin, P.C.:

That The Standing Senate Committee on Foreign
Affairs be authorized to continue its examination of and
report upon Canadian relations with the United States:

That the papers and evidence received and taken on the
subject in the Twenty-Ninth, Thirtieth and Thirty-first
Parliaments be referred to the Committee;

That the Committee be empowered to engage the ser-
vices of such counsel and technical, clerical and other
personnel as may be required for the purpose of the said
examination and for the purpose of its examination and
consideration of such legislation and other matters as may
be referred to it, at such rates of remuneration and
reimbursement as the Committee may determine, and to
compensate witnesses by reimbursement of travelling and
living expenses, if required, in such amount as the Com-
mittee may determine; and

That the Committee have power to sit during adjourn-
ments of the Senate.

The question being put on the motion, it was—
Resolved in the affirmative.”

ORDRE DE RENVOI

Extrait des Procès-verbaux du Sénat, le jeudi 1^{er} mai 1980:

«Avec la permission du Sénat,

L'honorable sénateur van Roggen propose, appuyé par
l'honorable sénateur Asselin, C.P.,

Que le Comité sénatorial permanent des affaires étran-
gères soit autorisé à continuer son étude des relations du
Canada avec les États-Unis et à faire rapport à ce sujet;

Que les documents recueillis et les témoignages enten-
dus sur ce sujet au cours des vingt-neuvième, trentième et
trente et unième Parlements soient déferés au comité;

Que le comité soit autorisé à retenir les services d'avo-
cats, de personnel technique et de personnel de bureau
dont il pourra avoir besoin aux fins de ladite enquête et
aux fins d'examiner les mesures législatives et autres
questions qui peuvent lui être déferées, et aux tarifs de
rémunérations et de remboursement que le comité peut
déterminer, et à indemniser les témoins en leur rembour-
sant des frais de voyage et de subsistance, si nécessaire,
aux montants que le comité peut déterminer; et

Que le comité soit autorisé à siéger durant les ajourne-
ments du Sénat.

La question mise aux voix, est adoptée.»

Le greffier du Sénat

Robert Fortier

Clerk of the Senate

MINUTES OF PROCEEDINGS

TUESDAY, MAY 6, 1980

(2)

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs met this day at 2:40 p.m., the Chairman, the Honourable Senator van Roggen presiding.

Present: The Honourable Senators Bird, Bosa, Lafond, Lapointe, Macquarrie, McElman, van Roggen and Yuzyk. (8)

Present but not of the Committee: The Honourable Senators Hastings and Molson. (2)

In attendance: From the Parliamentary Centre for Foreign Affairs and Foreign Trade: Mr. Peter C. Dobell, Director and Mrs. Carol Seaborn.

The Committee proceeded to consider its Order of Reference dated May 1st, 1980 dealing with Canadian Relations with the United States.

Witness: Dr. David A. Dodge, Director of Research, Institute for Research on Public Policy, Ottawa.

The Chairman introduced Dr. Dodge who then made a statement and answered questions put to him by members of the Committee.

It was agreed Dr. Dodge would supply the Committee with additional information in the form of a chart and that it would be printed as an Appendix to today's Proceedings of the Committee (*See Appendix "I-A"*).

At 4:27 p.m., the Committee adjourned to the call of the Chair.

ATTEST:

PROCÈS-VERBAL

LE MARDI 6 MAI 1980

(2)

Le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères se réunit aujourd'hui à 14 h 40 sous la présidence de l'honorable sénateur van Roggen (président).

Présents: Les honorables sénateurs Bird, Bosa, Lafond, Lapointe, Macquarrie, McElman, van Roggen et Yuzyk. (8)

Présents mais ne faisant pas partie du comité: Les honorables sénateurs Hastings et Molson. (2)

Aussi présents: Du Centre parlementaire des affaires étrangères et du commerce extérieur: M. Peter C. Dobell, directeur et M^{me} Carol Seaborn.

Le Comité entreprend l'étude de son ordre de renvoi du 1^{er} mai 1980 concernant les relations du Canada avec les États-Unis.

Témoin: M. David A. Dodge, Directeur de la recherche, Institut de recherches politiques, Ottawa.

Le président présente M. Dodge qui fait ensuite une déclaration et répond aux questions qui lui sont posées par les membres du Comité.

Il est convenu que M. Dodge fournira au Comité des renseignements additionnels sous la forme d'un graphique qui sera joint aux délibérations de la séance d'aujourd'hui du comité. (*Voir Appendice «I-A»*).

A 16 h 27, le Comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation du président.

ATTESTÉ:

Le greffier du comité

Patrick Savoie

Clerk of the Committee

EVIDENCE

Ottawa, Tuesday, May 6, 1980

[Text]

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs met this day at 2.30 p.m. to examine Canadian relations with the United States.

Senator George C. van Roggen (*Chairman*) in the Chair.

The Chairman: I think I said enough, both last fall and at the organization meeting this spring, that I need not reiterate that we are resuming our study of Canada-United States relations and are continuing it in such a fashion as would have been logically indicated by the recommendations contained in volume 2 of our report. As you know, the usual format in these meetings is for a witness to come before us and possibly put forward specific points of view, following which members of the committee examine the witness relative to those points of view.

We have a slightly different format this afternoon. Our witness, Dr. David Dodge, has given some thought to and will be presenting a paper to us, which, together with his remarks, will form more of a framework of a question to which we may wish to address ourselves in the coming months. It is my hope, therefore, that his presentation will serve somewhat as a kind of intellectual agenda for the future.

On May 15, next week, we will have before us as a witness Professor Peyton Lyon who will be dealing with the question of Canadian independence and Canadian-United States free trade.

As I have said, we have with us today Dr. David Dodge who is Director of the International Economics Program of the Institute for Research on Public Policy. His background includes experience in both government and academic spheres: the former having involved executive positions with the Department of Finance, Central Mortgage and Housing, the Anti-Inflation Board, and the Ministry of State for Economic Development; the latter having involved a good deal of academic experience at Queen's University, Johns Hopkins University and elsewhere.

Dr. Dodge is currently directing a study, for his institute's international economic program, on the implications of the changing commercial policy environment for Canada's medium-term policies. That will include the trade strategy that Canada should be pursuing to facilitate the achievement of her economic development goals.

I might just add to that that Dr. Dodge was also most helpful in assisting with the drafting of certain sections of chapters of volume 2 of our report two years ago.

With that introduction, I will simply ask Dr. Dodge to proceed.

Dr. David Dodge, Director of the International Economics Program, Institute for Research on Public Policy, Ottawa: Thank you, Mr. Chairman.

Honourable senators, I hope that you will find useful what I shall be talking about this afternoon. I feel a little strange

TÉMOIGNAGES

Ottawa, le mardi 6 mai 1980

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères se réunit aujourd'hui à 14 h 30 pour examiner les relations du Canada avec les États-Unis.

Le sénateur George C. van Roggen (*Président*) occupe le fauteuil.

Le président: Je pense que j'en ai assez dit l'automne dernier ainsi qu'à la réunion d'organisation du printemps qu'il est inutile de répéter que nous poursuivons notre étude des relations entre le Canada et les États-Unis et que nous procéderons de la façon qui aurait vraisemblablement été exposée dans les recommandations du volume 2 de notre rapport. Comme vous le savez, conformément à la structure habituelle de ces réunions, un témoin se présente devant nous et expose son point de vue, après quoi les membres du Comité lui posent des questions.

Mais nous dérogerons un peu à la norme cet après-midi. En effet, notre témoin, M. David Dodge, s'est penché sur le problème et nous soumettra un exposé qui, avec les observations qu'il formulera, servira à cerner un peu plus le sujet sur lequel nous serons appelés à nous pencher au cours des mois à venir. J'espère par conséquent que son exposé servira d'ordre du jour intellectuel pour l'avenir.

Le 15 mai, c'est-à-dire la semaine prochaine, nous recevrons le témoignage de M. le professeur Peyton Lyon qui discutera de la question de l'indépendance du Canada et du libre échange entre le Canada et les États-Unis.

Comme je l'ai déjà dit, nous accueillons parmi nous aujourd'hui M. David Dodge qui est directeur du programme d'économie internationale de l'Institut de recherches politiques. Il a acquis son expérience au gouvernement ainsi que dans le domaine universitaire. En effet, il a occupé divers postes administratifs au ministère des Finances, à la Société centrale d'hypothèques et de logement, à la Commission de lutte contre l'inflation ainsi qu'au ministère d'État pour l'Expansion économique. Il a également acquis de l'expérience aux universités Queens et John Hopkins et ailleurs.

M. Dodge dirige actuellement une étude sur les répercussions de la modification de la politique commerciale dans le cadre des politiques à moyen terme du Canada pour le programme d'économie internationale de l'institut dont il a la charge. Cette étude portera, entre autres, sur le genre de stratégie commerciale que le Canada devrait adopter pour faciliter la réalisation de ses objectifs d'expansion économique.

Je tiens également à signaler la participation très appréciée de M. Dodge à la rédaction de certaines parties du volume 2 de notre rapport d'il y a deux ans.

Je done maintenant la parole à M. Dodge.

M. David Dodge, Directeur du programme sur l'économie internationale, Institut de recherches politiques, Ottawa: Merci, monsieur le président.

Honorables sénateurs, j'espère que ce que j'ai à vous dire cet après-midi vous sera utile. Il me paraît assez étrange de

[Text]

coming before this committee, because what I am really coming here to do is to reveal that I have spent the past couple of years thinking about questions, but have only reached the stage of posing the questions and have not yet come up with any answers. However, often the important thing is to get the questions right, and perhaps a lot of other people can provide the answers.

So what I propose to do today is to try to present a framework for looking at questions related to Canada-U.S. economic relationships rather than provide a lot of new information.

When we talk about our relationship with the United States and about economic integration with the United States, it is, I think, important to remember that such integration is not some sort of an "on-off" phenomenon but, rather, a continuum of degrees, measured as we measure temperature rather than by flicking a light switch either on or off.

I have had a chart drawn up—Schedule I—which might be useful in focusing our minds on this graphic, the degree of integration is represented on a scale of zero to one hundred. We could think of absolutely no integration occurring when there is no flow at all between the economies. We could then get some slight degree of integration between economies when there is some trade, when tariff barriers are really very high, there are very few factor flows, no monetary integration and no attempt to co-ordinate policies.

If we get to about ten on the scale, that would be a good picture of where the Atlantic nations were in the 1930s. There was a very small degree of integration. In fact, the whole western economic system had more or less collapsed. Part of the effort after the war was to try to rebuild the system and to reintegrate the North Atlantic Community. That, of course, was the effort of GATT, in which Canada played a major role.

Over the years—let us say, until 1955—there was an increased degree of integration between not only Canada and the United States but also between North America and Europe, bringing us to about twenty-five on our integration scale. During the period since 1955 GATT has brought the Atlantic Community closer together, and the degree of integration for the whole Atlantic Community has risen to about thirty-five, as of 1980. The "temperature" of integration has really started to rise at this point in time.

But some parts of the community have gone much further. If we think of where the Europeans were with EFTA, the European Free Trade Association, prior to some nations entering the Economic Community itself, they probably reached about fifty-six, where tariffs were low or insignificant. There were some significant barriers to factor flows but not too many; there was some co-ordination of economic policy, and there were well managed exchange rates between the countries.

At the moment, the degree of integration between Canada and the U.S. falls somewhere between the point which EFTA

[Traduction]

comparaître devant votre comité car je n'ai rien d'autre à vous dire que de vous apprendre que j'ai passé les deux dernières années à penser à des questions et tout ce que j'ai réussi à faire a été de formuler ces questions et je n'ai donc aucune réponse à vous offrir. Toutefois, il s'agit d'abord de bien formuler les questions. Ensuite, vous verrez que l'on vous propose de nombreuses réponses.

Ce que je viens vous proposer aujourd'hui est une structure pour examiner les questions concernant les liens économiques entre le Canada et les États-Unis plutôt qu'une série de nouvelles données.

Lorsque nous discutons de nos rapports et de l'intégration économique avec les États-Unis, il me semble qu'il est important de se rappeler que cette intégration n'est pas un phénomène que l'on peut amorcer ou interrompre à volonté comme on allume ou on éteint une lumière, mais plutôt une série de degrés, un peu comme ceux que l'on utilise pour mesurer la température.

J'ai fait faire un petit graphique, l'annexe I, qui vous aidera à comprendre la situation. Sur ce graphique, le degré d'intégration est représenté sur une échelle de zéro à cent. Supposons qu'il n'existe aucune intégration lorsqu'il n'y a aucun mouvement entre nos économies. Nous pourrions ensuite considérer un faible degré d'intégration entre nos économies qui permettrait une certaine mesure de commerce, ce qui nécessiterait l'imposition de barrières tarifaires très élevées et où il n'y aurait que très peu de mouvements entre les deux économies, aucune intégration monétaire et aucun effort de coordination des politiques.

À l'échelle 10, on peut dire que ce genre de situation rappelle celle des pays de l'Atlantique dans les années 30 où il y avait très peu d'intégration. En fait, tout le système économique occidental s'était plus ou moins effondré. Une partie des efforts déployés après la guerre visait à reconstruire le système et à rétablir la collectivité de l'Atlantique Nord. C'était évidemment l'effort du GATT, auquel a participé étroitement le Canada.

Puis, jusqu'en 1955, disons, il y a eu intégration accrue non seulement entre le Canada et les États-Unis, mais aussi entre l'Amérique du Nord et l'Europe. Ce qui nous amène au chiffre 25 sur notre échelle d'intégration. Et depuis 1955, le GATT a réuni la Communauté de l'Atlantique, dont le degré d'intégration, depuis 1980, pourrait se situer à l'échelle 35 sur notre graphique. Le «thermomètre» de l'intégration a commencé à monter assez haut à cette époque.

Mais certaines parties de la Communauté sont allées beaucoup plus loin. Si l'on pense au point où en étaient les Européens avec l'A.E.L.E. (Association européenne de libre-échange) avant que certaines nations ne se joignent à la Communauté économique, ils ont probablement atteint ensuite le chiffre cinquante-six, où les tarifs étaient faibles, voire négligeables. Il y avait, certes, des obstacles appréciables aux mouvements de facteurs, mais ils n'étaient pas trop nombreux. Il y avait une certaine coordination de la politique économique; en outre, les taux de change entre les deux pays étaient bien régis.

En ce moment, le degré d'intégration entre les États-Unis et le Canada se situe à peu près entre le point qu'avait atteint

[Text]

reached and that which we have reached in the OECD group of nations as a whole, say about forty-eight on our scale.

There has been further integration in some parts of the world. The European Community itself has become further integrated, and its degree of economic integration might stand at about sixty-eight on our integration scale. The Europeans are just at the point, as honourable senators are well aware, where they are finding they are sufficiently integrated, in terms of trade flows and factor flows between the countries, that they are being forced willy-nilly, over the objections of some of the countries, to pursue some form of European monetary integration. The dynamic of integration has seized hold and is driving them on further to a point where they might achieve full monetary union. That degree of integration, about seventy-five on our scale, would be about the same as had been reached between Luxembourg and Belgium, or between Ireland and the United Kingdom.

Further integration can take place beyond that. We get to the point at eighty-five on our scale which might indicate the integration we have in this country. We are not fully integrated in Canada. Many decisions are made at the provincial level which are in conflict with each other, and we certainly do have residual barriers of factor flows within countries.

The highest level of integration, one hundred on our scale, is achieved through a unitary government, a central bank integrated policies and no barriers to factor flows. There are very few countries that have actually achieved that. There is always some degree of friction between countries.

Thus, when we are talking, in the Canada-U.S. context, about further economic integration, what we are doing is attempting to push ourselves further up the scale of integration in which we are already, in many senses, quite far along. We are attempting, perhaps to push ourselves over one more hurdle, namely to remove the barriers to trade. If we were to achieve some sort of free trade area in industrial goods, we would move from about thirty-six to forty-eight on our integration, having moved from about fifteen to thirty-six over the period since the 1930s. Thus, we have already come a long way in our degree of integration with the U.S. economy, and what we are talking about in terms of the next step is perhaps significant, but it is fairly small relative to the great distance that we have already traversed. It is not an outlandishly large or untoward step.

There is probably one other important point to make here before leaving this question of what we mean by closer integration. It is that integration does take place in different domains and somewhat separately. We could have really quite tight integration, let us say, in terms of not having any tariffs or having any barriers to factor flows between countries, but be really unintegrated when it comes to monetary policy. We could have no barriers to trade or factor flows at the same time as total flexibility of exchange rates, unco-ordinated monetary policy and poorly integrated economic policy. It might be difficult to sustain divergent degrees of integration over a long period of time; nevertheless, it is quite possible to do so.

[Traduction]

l'AELE et celui qu'ont atteint les pays de l'OCDE, disons quarante-cinq sur notre échelle.

Il y a intégration accrue dans certaines parties du monde. La Communauté européenne elle-même est plus intégrée. Elle se situe à environ soixante-huit sur notre échelle d'intégration. Comme le savent les honorables sénateurs, elle est maintenant suffisamment intégrée sur le plan des échanges commerciaux et des mouvements de facteurs qu'elle doit, indépendamment des objections de certains des pays, poursuivre une certaine forme d'intégration au niveau monétaire. La dynamique de l'intégration fait son œuvre et la conduit au point où elle pourrait réaliser une union monétaire complète. Ce degré d'intégration, disons soixante-quinze sur notre échelle, serait à peu près le même que celui qu'avaient atteint le Luxembourg et la Belgique, ou l'Irlande et le Royaume-Uni.

L'intégration peut-être encore plus poussée, et se situer à environ quatre vingt-cinq sur notre échelle soit au niveau de l'intégration que nous avons au pays. Nous ne sommes pas pleinement intégrés, au Canada. De nombreuses décisions prises au niveau provincial s'opposent entre elles. Il nous reste, certes, des obstacles aux mouvements de facteurs au sens des pays.

Le plus haut niveau d'intégration, se situe ici, là où cent sur notre échelle, est atteint grâce à un gouvernement unitaire, une banque centrale, des politiques intégrées et aucun d'obstacle aux mouvements de facteurs. Très peu de pays ont atteint ce point. Il y a toujours une certaine friction entre les pays.

Aussi, lorsque nous parlons d'une intégration économique accrue entre le Canada et les États-Unis, nous essayons en fait de progresser dans la voie de l'intégration dans laquelle nous sommes, à maints égards, très engagés déjà. Nous essayons de surmonter un dernier obstacle, c'est-à-dire de supprimer les droits de douane. Nous avons, si nous devons réaliser une espèce de zone de libre échange, des biens industriels; nous passerons du chiffre trente-six à quarante-huit sur notre échelle, étant passé de quinze à trente-six depuis les années 1930. Nous avons donc fait beaucoup de chemin en matière d'intégration avec l'économie américaine. Le prochain pas que nous envisageons de faire est peut-être important, mais il a relativement peu d'importance comparé à la grande distance que nous avons déjà parcourue. Ce n'est pas un pas de géant.

Avant de passer à un autre sujet, il importe de préciser ce que nous entendons par une intégration plus étroite. Cette intégration existe dans plusieurs domaines et de façon parfois différente. Ainsi, elle pourrait être très étroite s'il n'existait pas de tarif douanier ou d'obstacles tarifaires entre nos pays en matière d'échanges des moyens de production, tout en étant presque inexistant au plan monétaire. Nous pourrions n'avoir aucun obstacle en libre échange tout en ayant une politique de taux de change souple; une politique monétaire dépourvue de coordination et une politique économique, mal intégrée. Il serait peut-être difficile de maintenir longtemps des degrés d'intégration aussi divergents. Mais c'est tout de même une possibilité.

[Text]

Consider an example. In the Atlantic Community after World War II the establishment of the Bretton Woods system and the gold exchange standard meant a very high degree of monetary integration. In fact, what happened was that we were so integrated on the monetary side, and so unco-ordinated in our exercise of other economic policies that, finally, the gold exchange standard disintegrated, and in that domain we have considerably less integration now than we used to have.

It is important to remember that what the committee is really looking at, or what I think it is looking at, is integration in terms of the trade flows and perhaps the factor flows; it is not really dealing with integration in the other two domains. They are very important, but you are in a sense leaving them aside.

The question that now arises is, how does one think about the benefits and costs of moving further up integration scale with the United States?

Thinking about the impact that a mutual lowering of tariffs between Canada and the United States—integration in the trade domain—might have, the first thing that one notes, or that one ought to note, is that such a lowering of tariffs between Canada and the United States would divert purchases which Canada would have made abroad, say, in Japan or in Europe, to the United States, and similarly, would divert purchases which Americans would have made outside of North America, to Canada. In both cases this diversion represents a loss to the treasuries of the two countries, because goods formerly subject to tariff, would now enter tariff free from the partner, but not from abroad. There would therefore be a loss to the treasury.

At the same time the actual price being paid by Canada for these goods which it now imports from the United States is higher than the price that Canada formerly paid to, say, the Japanese, because they had to hop over our 10 or 15 per cent tariff. This fact is referred to as the "trade diversion effect," and it is a direct cost which will show in the revenues of the government of Canada of entering into some sort of free trade arrangement with the United States. The impact of such diversion is likely to be fairly small; estimates run between about 0.2 per cent of GNP, and 0.4 per cent of GNP. Nevertheless this diversion is a cost.

On the other hand, the lowering of tariffs between Canada and the United States will create some new trade by causing Canadians to increase the use of American products which they would not otherwise have consumed, by causing Americans to increase their consumption of Canadian goods.

When one does the arithmetic to calculate these effects, and it is fairly simple arithmetic to do, one finds that, on the basis of fairly plausible but conservative assumptions, the increase in the Canadian GNP might be in the order of about one-half of 1 per cent, to 1½ per cent of GNP. Combining the effects of trade creation and trade diversion, the net measurable effect might be an increase Canadian GNP by something in the order of 1 per cent.

[Traduction]

De même, si nous prenons le cas de la Communauté atlantique, après la Deuxième Guerre mondiale, l'adoption du système de Bretton Woods et de l'étalon or équivalait à un degré très élevé d'intégration monétaire. En fait, elle était tellement poussée dans le domaine monétaire et tellement faible à certains autres égards qu'il a fallu abandonner l'étalon. Or l'intégration est maintenant beaucoup plus faible.

Il importe donc de se souvenir que le comité s'intéresse surtout, du moins c'est mon avis, à l'intégration des échanges commerciaux et peut-être des échanges de moyens de production et non à l'intégration dans ces deux autres domaines. Ceux-ci sont très importants, mais vous les laisserez, si je puis dire, de côté pour l'instant.

La question qui se pose maintenant est d'évaluer les avantages et les inconvénients d'un resserrement de l'intégration avec les États-Unis?

Quant aux conséquences d'un abaissement mutuel des tarifs douaniers, c'est-à-dire de l'intégration dans le domaine des échanges commerciaux, entre le Canada et les États-Unis, la première chose à laquelle il convient de songer est que cet abaissement détournerait vers les États-Unis des achats que le Canada aurait faits à l'étranger, par exemple au Japon ou en Europe, et vice versa, qu'il détournerait vers le Canada des achats que les États-Unis auraient faits hors d'Amérique du Nord. Dans les deux cas, ce détournement représente une perte de trésorerie pour les deux pays du moment où les marchandises du partenaire autrefois soumises à des droits de douane, seraient exonérées de tarifs douaniers, contrairement à celles venant de l'étranger. Il s'ensuirait donc une perte de recettes pour le Trésor public.

Par ailleurs, le prix réel des marchandises importées actuellement des États-Unis est supérieur à celui des marchandises venant, par exemple, du Japon parce que ce pays doit déjà acquitter le tarif douanier de 10 ou 15% que nous imposons à l'entrée des marchandises venant de l'étranger. C'est ce qu'on appelle «l'effet de détournement» et il s'agit d'un coût direct qui apparaîtra dans les recettes du gouvernement du Canada à la suite d'une certaine forme d'entente de libre-échange avec les États-Unis. Ce détournement n'aura probablement que peu de répercussions. D'après les prévisions, elles se situeraient entre 0,2% et 0,4% du PNB, mais cet effet n'en est pas moins un coût.

D'un autre côté, l'abaissement des tarifs douaniers entre le Canada et les États-Unis créera de nouveaux débouchés en poussant les consommateurs canadiens à accroître leur consommation de produits américains qu'ils n'auraient pas achetés autrement, en poussant les consommateurs américains à acheter plus de produits canadiens.

Quand on fait le calcul, et il est assez simple, on s'aperçoit qu'à partir de suppositions assez plausibles mais prudentes l'augmentation du PNB canadien pourrait être d'environ 0,5% et on pourrait même aller jusqu'à 1,5% si bien que lorsqu'on combine les deux effets, celui du détournement qui est mesurable et la création de débouchés, le PNB canadien peut s'en trouver augmenté de quelque 1%.

[Text]

There are some estimates that are a bit higher than this. Professor Wonnacott, at the University of Western Ontario, would say it is something closer to 2 per cent; but, in a rare display of unanimity, economists do agree that this number is very small, and of the order of 1 to 2 per cent. That is perhaps a little bit more than just a case of beer for every family each week; but it is not very much, especially in the light of some of the transition costs which might be required to bring about a freer trade area between Canada and the United States.

There is one very simple framework of analysis that helps to keep all of these little bits and pieces glued together. This "production possibility" framework is illustrated in Schedule II.

What free trade allows us to do in Canada is to concentrate more on the things that we do well, such as producing more resource-related goods and to trade these for goods which we produce less efficiently. Thus, in the international market we can increase our level of consumption—in this case, from point C to point D on Schedule II.

Basically, what trade allows us to do is to move along our production possibilities frontier. This curve, PP¹ on schedule II, represents the maximum amount of goods and services we can produce in the economy, and trade allows us to move along the curve, producing more of the things we do better and fewer of the things we do less well. We engage in trade and trade those to the Americans who produce more of the things they do better and fewer of the things that they do less well also. That movement from A to B represents increased consumption from C to D and the one to two per cent that I was talking about a moment ago.

However, if that was all that was in the free trade game—and that is essentially all we can measure with good hard facts—thinking about closer integration and closer trade ties with the United States would not be all that interesting for us. Therefore, there must be something more in the trade game, and, indeed, there is. Along this frontier PP¹ we have assumed that Canadian industries are as efficient as they can possibly be; that they are using the best world technology available to them and are combining labour and capital in such a fine way that it is just absolutely impossible to get any more out of that labour and capital. However, I think we all suspect that no country is industrially absolutely that efficient, doing everything in the best practice way, and Canada is no different. On schedule II points to the left and below the line PP¹ represent combinations of output produced by "inefficient" producers. To the left of PP¹ there is some degree of sloth on the part of our management; there is some degree of capital not utilized efficiently; and there are some labourers who are taking extra tea breaks.

Suppose we are back at point E, acting as if our achievable production possibilities really lay along line QQ¹, what we would very much like to do is get up to the frontier and get up

[Traduction]

Certaines prévisions sont encore plus optimistes. M. Wonnacott, professeur à la University of Western Ontario, dirait que cette augmentation est plus proche de 2%; mais, pour une rare fois unanimes, les économistes s'entendent pour dire que ce chiffre est très petit et se situe entre 1 et 2%. Cela représente peut-être un tout petit peu plus qu'une simple caisse de bière par famille chaque semaine; ce n'est pas beaucoup, surtout si l'on tient compte de certains des coûts de transition nécessités pour l'instauration du libre-échange entre le Canada et les États-Unis.

Il existe un cadre d'analyse très simple qui contribue à garder tous ces petits morceaux bien collés ensemble. Ce cadre de «production éventuelle» figure à l'Annexe II.

Ce libre-échange nous permet à nous, Canadiens, de nous tourner vers ce que nous faisons bien, comme de fabriquer plus de biens à partir des ressources naturelles et de les échanger sur le marché international contre des produits que nous fabriquons moins bien. Nous élevons alors notre niveau de consommation, dans ce cas-ci, du point C au point D de l'Annexe II.

Fondamentalement, les échanges commerciaux nous permettent d'évoluer le long de notre limite de production. Cette courbe, PP¹, à l'annexe II, représente le montant maximum de biens et de services que nous pouvons produire dans l'économie, et le commerce nous permet de nous déplacer le long de cette courbe, afin de produire plus de choses que nous faisons bien et moins de choses que nous faisons moins bien. Nous procédons à un échange avec les Américains qui produisent un plus grand nombre de choses qu'ils font bien et moins de choses qu'ils font moins bien tout comme nous. Ce déplacement de A à B représente l'accroissement de la consommation de C à D et les 1 ou 2% dont je parlais tout à l'heure.

Toutefois, si c'était aussi facile—et c'est là tout ce que nous pouvons vraiment évaluer de façon précise et concrète—une plus grande intégration, un resserrement des liens commerciaux avec les États-Unis, ne seraient pas tellement intéressants pour nous. Il doit donc y avoir un autre facteur qui intervient et de fait, il existe. Le long de cette limite, PP¹, nous avons supposé que les industries canadiennes sont aussi efficaces que cela est possible, qu'elles utilisent la meilleure technologie mondiale à laquelle elles ont accès et qu'elles combinent si judicieusement la main-d'œuvre et le capital qu'il est parfaitement impossible de retirer davantage de ces deux facteurs de production. Je pense toutefois que nous soupçonnons tous qu'il n'y a pas de pays qui soit absolument efficace du point de vue industriel et qui fasse tout au mieux et le Canada n'échappe pas à la règle. À l'annexe II, les points qui se trouvent à gauche et sous la ligne PP¹ représentent les produits fabriqués par des producteurs «inefficaces.» À la gauche de PP¹, il y a une certaine indolence de la part de notre administration; dans une certaine mesure, le capital n'est pas utilisé de façon efficace; et certains travailleurs prennent des pause-café supplémentaires.

Supposons que nous sommes revenus au point E, comme si nos possibilités maximales de production se situaient réellement le long de la ligne QQ¹. Nous aimerions beaucoup

[Text]

to the best practice techniques. That move from E to A is worth a lot more in terms of welfare and in terms of what we as Canadians have to consume, than on rather marginal adjustments along the line from A to B.

Unfortunately, the question of how to move the economy from E to A is one on which economists cannot shed much light, and I feel the work of this committee is extremely important to ascertain something more about this process of rising to that frontier and achieving the point where we are using the best practice production techniques. This is something on which businessmen and practitioners can shed some light. All that I can do, as an economist, is to point you in the right direction with respect to the questions to ask. I can tell you a little bit about some of the work that has been done, however, and which may be useful in shaping your later deliberations.

The preponderance of those favouring more liberalized trade would argue that entering into a freer trade relationship with the Americans would, in fact, propel us towards this production possibilities frontier and would, in fact, make us more efficient. Freer trade would make us more efficient for a large number of reasons. The first and perhaps the most important one that comes up is that it would enable us to achieve economies of scale. Perhaps one of the reasons Canada is not very efficient is that Canada has had small markets, and has operated small plants with short production runs. While Canadian manufacturing has not achieved the economies of scale it could have achieved with larger markets, free entry into the U.S. market would help manufactured achieve that scale.

There has been some work done on this. The Economic Council did a lot of work on this in their study "Looking Outward", and has provided a variety of estimates of how much additional output we can achieve from improved scale. The answers vary very much; they vary from a very small amount of one or two per cent of the GNP to something really quite large, estimated by Professor Wonnacott at six per cent of GNP. This is a wide range and indicates that we really do not know very much about this. Moreover, the answer does change over time. Certainly, the necessity for scale is somewhat less important to some industries today than it was even as recently as ten years ago. Any of you who have read Toffler's *The Third Wave* will recognize in that book a number of concepts which have come up at earlier hearings of this committee and which have been written about in the papers. Indeed, it is possible today to produce the same products in somewhat smaller plants than those used five years ago because of electronic controls and sophisticated servomechanisms. Therefore, this estimate of anywhere from two to six per cent is something you would want to try and pin down during the course of your inquiries of businessmen. It would be extremely useful to find out from businessmen to what extent they feel additional scale in production is going to assist towards greater efficiency in output. I feel it is important not

[Traduction]

atteindre la limite, ainsi que les meilleures techniques pratiques. Le déplacement de E à A représente beaucoup; du point de vue bien-être et de ce que nous devons consommer en tant que Canadiens—que tous ces quelques réajustements marginaux le long de A à B.

Malheureusement, la question de savoir comment faire passer l'économie de E à A est une question sur laquelle les économistes ne peuvent pas jeter beaucoup de lumière et je pense que le travail du présent comité est extrêmement important pour dévoiler plus de renseignements sur ce processus consistant à atteindre cette limite et le point où nous utilisons au mieux la production et la technique. Il s'agit là de quelque chose où les hommes d'affaires et les praticiens peuvent en fait répandre quelque lumière. Tout ce que je puis faire, en tant qu'économiste, est de vous orienter dans la bonne direction en ce qui concerne les questions à poser. Je peux vous parler un peu de quelques travaux qui ont été réalisés, cependant et qui peuvent être utiles pour esquisser vos futures délibérations.

La prépondérance de ceux qui favorisent un commerce plus libéral prouverait que le fait d'établir des relations commerciales plus libres avec les Américains nous propulserait vers ces limites de possibilités de production et nous rendrait en fait plus efficaces. Des échanges plus libres nous rendraient plus efficaces pour bien des raisons. La première et, peut-être, la plus importante, et que cela nous permettrait de réaliser des économies d'échelle. Peut-être que l'une des raisons pour lesquelles le Canada n'est pas très efficace est que nous avons eu de petits marchés et que nous avons exploité de petites usines, avec de petites chaînes de production. Bien que l'industrie manufacturière canadienne n'ait pas réalisé les économies d'échelle que nous aurions pu atteindre, la libre entrée sur le marché américain et de plus grands débouchés permettraient aux entrepreneurs d'atteindre cet objectif.

Certains travaux ont été réalisés dans ce domaine. Le Conseil économique y a grandement contribué par son étude sur la façon de regarder en avant et a fourni diverses évaluations de la production supplémentaire que nous pouvons atteindre à partir d'une échelle améliorée. Les réponses varient beaucoup et s'échelonnent d'un très faible montant de 1 ou 2% du PNB jusqu'à quelque montant vraiment important, qui est évalué par le professeur Wonnacott à 6% du PNB. Cet écart est important et indique que nous ne connaissons vraiment pas grand chose à ce sujet. En fait, la réponse change avec le temps. Sans doute, certaines industries ressentent de nos jours ce besoin de façon beaucoup moins nette qu'il y a à peine dix ans. Quiconque a lu le livre jaune de Toffler, *The Third Wave*, aura relevé un certain nombre d'idées qui ont été soulevées lors de ces séances précédentes et au sujet desquelles des articles ont paru dans les journaux et ailleurs. Évidemment, il est aujourd'hui possible de fabriquer les mêmes produits dans des usines moins grandes que celles qui étaient utilisées il y a cinq ans, en raison de l'utilisation de moyens de contrôle électronique et de servo-mécanismes assez sophistiqués. Par conséquent, cette évaluation, qui peut s'établir entre deux et six pour cent, est un objectif vers lequel vous pourriez tendre au cours de vos enquêtes auprès des hommes d'affaires. Il serait extrêmement utile que vous parveniez à leur faire dire dans

[Text]

only to ask those people engaged in Industries like the auto industry—what Toffler calls the “second wave” industries—but it is also important to ask people in communications and electronics what sort of scale they envision in order to realize full economies of scale.

Scale, then, is one reason we might be able to move towards our production possibilities frontier were we to enter some sort of free trade arrangement with the United States. However, we might be able to move to the frontier for another reason which could be very important. This is simply that there is an insufficiently competitive environment in our small Canadian market to make sure that everybody does get back from tea on time and that they do not play golf every Friday afternoon. One of the advantages that is claimed for entry into a freer trade arrangement with the United States, is that there would be increased competition and this increased competition would simply cause management to manage a little more effectively and workers to work a little harder. We would realize the increase in output as a result of that and also move up towards the frontier.

On schedule II, however, one can see the possibility that this would mean a movement not from E to A, but a movement from E to B, the actual production of secondary manufacturing would fall even though total output would greatly increase. The increase in resource-related output would increase dramatically, and in total national welfare terms we would be a lot better off.

That raises another question which I think is extremely important, the answer to which you should try to ascertain in your questioning of subsequent witnesses, and that is, “What does this production frontier look like?” I have drawn PP’ so that an improvement in efficiency would in fact mean a decline in secondary manufacturing activity and a large increase in resource related activity, both manufacturing and primary activity. Now it is just possible that this PP curve does not look like PP at all, but is much more favourable to secondary manufacturing; that is, it looks something like this SS curve in schedule II. So that instead of reducing secondary manufactured outputs as we have to our most efficient point B, we now move towards B’, meaning an increase in the output of both secondary manufacturing and resource related output.

There is a major debate at the moment about the true shape of our production possibilities curve, important to shed some light on this question, in your deliberations.

Professor Wonnacott and others at the University of Western Ontario that work on these issues believe that, indeed, the possibilities in Canada are good for secondary manufacturing and, hence, the likelihood is that freer trade would move us

[Traduction]

quelle mesure ils estiment que l’augmentation de l’échelle de production a favoriser une production efficace. J’estime qu’il est important non seulement de s’informer auprès de ceux qui travaillent dans des industries comme l’industrie automobile, ce que Toffler qualifie d’industrie de «second ordre», mais aussi auprès des travailleurs des communications et de l’électronique, pour savoir quelle sorte d’échelle ils envisagent adopter afin d’établir une véritable économie d’échelle.

C’est une des raisons pour lesquelles nous pourrions atteindre notre limite de production si nous devons conclure une sorte de pacte de libre-échange avec les États-Unis. Toutefois, nous pourrions atteindre cette limite pour une autre raison qui pourrait se révéler très importante et qui tient tout simplement au fait qu’au Canada, compte tenu de l’insuffisance de notre concurrence et de la petitesse de notre marché, nous ne pouvons nous assurer que tout le monde ne dépasse pas l’heure de la pause-café et que tout le monde ne part pas jouer au golf le vendredi après-midi. L’un des avantages qui militerait en faveur d’une libéralisation des échanges avec les États-Unis, est l’accroissement de la concurrence qui résulterait du fait que les gestionnaires devraient veiller à gérer de façon un peu plus efficace, et les travailleurs à travailler un peu plus fort. Nous estimerions alors que l’augmentation de la production en est une résultante et nous nous orienterions en ce sens.

D’après l’annexe II toutefois, on peut voir qu’il pourrait en résulter, non pas un déplacement de E à A, mais bien de E à B, et que la production actuelle de l’industrie manufacturière secondaire déclinerait, même si la production totale augmentait sensiblement. L’augmentation de la production axée sur l’exploitation des ressources naturelles augmenterait de façon saisissante le bien-être national, et nous nous en trouverions beaucoup mieux.

Ce qui amène une autre question qui semble extrêmement important, et à laquelle vous devriez tenter de trouver réponse lors de l’interrogatoire des prochains témoins. Voici cette question: «A quoi ressemble cette limite de production?» J’ai dessiné PP’ de façon à ce qu’une amélioration de l’efficacité signifierait, de fait, un déclin de l’activité manufacturière secondaire et une forte augmentation des industries d’exploitation des ressources naturelles, tant dans le secteur manufacturier que de l’industrie primaire? il est possible que cette courbe PP n’ait pas du tout l’air d’une courbe PP, mais soit plutôt favorable à l’industrie secondaire, c’est-à-dire qu’elle ressemblerait davantage à une courbe SS, comme le montre l’annexe II. Si bien qu’au lieu de réduire la production secondaire tout en nous déplaçant vers notre point le plus efficace, le point B, nous nous orientons vers B’ce qui entraîneront une augmentation de la production tant dans le secteur manufacturier secondaire que dans la production axée découlant sur l’exploitation des ressources naturelles.

Cette question sur la forme réelle de notre courbe de production possible est importante, et vous devrez l’éclaircir lors de vos délibérations.

Le professeur Wonnacott, ainsi que d’autres personnes de l’université Western en Ontario, qui travaillent sur ces questions, croient que les perspectives de l’industrie secondaire canadienne sont effectivement bonnes et qu’un marché plus

[Text]

toward B¹—that is, increase both secondary manufacturing and resource related outputs.

Others who have studied the issue—Professor Daly, for example, at York University, or Professor Roman Dauphin from Sherbrooke University—find a lot of evidence that the best possibilities in Canada are in the resource related industries, and that entering into freer trade would indeed lead to a reduction in secondary manufacturing activity.

I can give you my view on this. It is that this PP curve is more representative of our actual potential in Canada than is the SS curve, and that entry into freer trade with the United States would likely mean a small decline overall in secondary manufacturing activity, although it would mean a large increase in resource related activity, both manufacturing and otherwise.

I think the evidence is such that that is the case, but you clearly want to pursue this question because it is extremely important to the distribution of economic activity in the country which would result after some sort of free trade arrangements with the United States.

Clearly, if it looks more like SS here, southern Quebec and southern Ontario would find themselves in a very advantageous position after tariff barriers had been removed; whereas, if it looks more like PP, western Canada, northern Ontario and Quebec, and perhaps the Maritimes, would find themselves in a much more advantageous position. So it is not simply on academic point, if you will, what the state of nature looks like in this regard. It is very important to try to ascertain it in order to know what the regional impact of closer integration with the United States would be.

Moving on, we might then consider a third item, and that is that gains from this closer integration do not come free. There are costs to adjustments. Some industries are winners in the game and some are clearly losers; some workers are winners and others are truly losers, and it is extremely important, if closer integration is to benefit all Canadians, that there be some method of compensating those losers and of drawing them out of unproductive or less productive activity, into much more productive activity.

These adjustment costs and adjustment techniques, I think, are extremely important to study. We do not know as much as we ought to know about the costs of adjustment.

There is some path-breaking work going on at the Department of Industry, Trade and commerce, where they are trying to track how this adjustment takes place in terms of the workers. I think it would be very important to have somebody come and talk about that particular process on the basis of those data which are really good. It is absolutely the best material anywhere in the world, so far as I know, on this particular issue.

We know rather less, however, about the way adjustment takes place on the capital side; and here, because of the fact we

[Traduction]

libre nous permettrait de nous déplacer vers B¹ c'est-à-dire que la production de l'industrie secondaire et de transformation augmenterait.

D'autres, qui se sont penchés sur la question, notamment le professeur Daly de l'université York ou le professeur Roman Dauphin de l'université de Sherbrooke, estiment que les possibilités optimales du Canada se trouvent dans les industries de ressources naturelles et qu'un échange commercial plus libre entraînerait une diminution de l'activité dans l'industrie secondaire.

Je puis vous donner mon avis personnel à ce sujet: cette courbe PP, est plus représentative du potentiel réel au Canada que la courbe SS et notre entrée dans un marché plus libre avec les États-Unis provoquerait probablement un léger déclin dans l'ensemble de l'industrie secondaire, contre toutefois par une forte hausse de l'activité dans l'industrie de transformation, tant primaire que secondaire ou autre.

Tels sont les faits, mais vous voulez évidemment vider la question, parce qu'elle est extrêmement importante pour la répartition de l'activité économique au pays qui aboutira à une forme quelconque de libre marché avec les États-Unis.

Si la situation présente beaucoup plus une courbe SS, le sud du Québec et de l'Ontario se trouveraient dans une position très privilégiée avec la levée des barrières tarifaires. Par ailleurs, avec une courbe PP, l'Ouest canadien, le nord de l'Ontario et du Québec et peut-être même les Maritimes seraient beaucoup plus avantagés. Alors, la réalité géographique y est pour quelque chose, ce n'est pas uniquement des considérations théoriques inutiles. Il est très important de tenter de définir précisément ce que seront les répercussions régionales d'une intégration plus étroite avec les États-Unis.

Pour continuer, nous pourrions ensuite étudier un troisième point: les gains que rapporterait cette intégration plus étroite ne viennent pas sans inconvénients. Il y a des coûts rattachés au changement. Certaines industries y gagnent et d'autres y perdent nettement; certains travailleurs sont avantagés, alors que d'autres sont véritablement défavorisés, et il est extrêmement important, si l'on veut que cette intégration profite à tous les Canadiens, que l'on mette en place un système pour compenser les perdants, un système qui les soustrairait à un secteur non-productif ou un peu moins productif pour les réintégrer à un domaine beaucoup plus productif.

L'étude de ces coûts et techniques d'intégration est extrêmement importante, je pense. Nous ne connaissons pas les coûts de cette opération autant que nous devrions les connaître.

On effectue présentement des travaux de grande qualité, au ministère de l'Industrie et du Commerce afin de déterminer l'évolution de cette période d'adaptation au niveau des travailleurs. Je crois qu'il conviendrait qu'une personne de cet équipe vienne nous entretenir de ce processus particulier, compte tenu des données très pertinentes à ce sujet. Au tant que je sache, c'est de toute façon la meilleure documentation dont on puisse disposer sur cette question.

Nous en savons toutefois moins en ce qui concerne les ajustements du côté du capital; et dans ce contexte, on peut

[Text]

do not know very much, what has normally happened in the past, when integration has taken place, is that it has been eased in or some safeguards have been applied to allow integration to go more slowly and to allow the injured firms to have time to make a major adjustment. What has been discovered elsewhere in the world is that the phasing in of these sorts of plans does not really need to be as long as planners always first imagine.

The phasing in of the tariff reductions in the European Community and the European free trade area came much quicker—if I recall correctly, about three years quicker—than the original timetable had called for. The seven-year period that we have for phasing in the tariff in order to cut out the gap is indeed very long and provides a large margin of safety, perhaps more than we need in that regard.

I think it is important, honourable senators to ensure that in your questioning of other witnesses you do try to establish which industries will rely require long adjustment phase-in periods, because the worst thing that could happen, if we were to begin on a path of close integration, would be to have a few important firms employing a lot of people going belly up in the process.

The last point I want to make with regard to adjustment is perhaps the most important of all, and that is that integration and reduction of tariffs goes best in a climate of strong economic activity. The reason that the Europeans, both in the European Community and in EFTA, were able to proceed considerably faster than they had originally thought was that their economies were strong at the time. Adjustment is always easier in a period of excess demand than it is in a period of economic slack.

The next two or three years do not look to me like a period of extremely strong demand in North America; and certainly the next 18 months in the United States do not look propitious at all as we move in this direction. I think that in that regard it would be useful for you to talk to somebody from the United States who has a view of the medium-term economic outlook there, because one of the few things we do know about economic integration and trade liberalization is that it relies only go forward in a climate where the whole community supports it. When 25 per cent of steel and auto workers are on layoff it is very difficult for Congressmen in the United States to argue for or to put in play trade liberalization which might endanger further those very industries where employment is already very low.

The Chairman: I doubt if any members of the committee feel that this is something that Canada is likely to decide in the next eighteen months.

Dr. Dodge: Whenever trade liberalization begins, the overall strength of the economy is extremely important in pushing it along.

[Traduction]

affirmer qu'en règle générale, toute intégration à laquelle on a procédé à ce jour a été mise en place en souplesse ou que certaines garanties ont été appliquées pour en ralentir le processus de façon à permettre aux sociétés en mauvaise position de disposer du temps nécessaire pour s'adapter à ce changement majeur. On s'est aperçu dans d'autres coins du monde que la mise en application graduelle de ce genre de mesure pourrait se faire en moins de temps que les planificateurs ne l'avaient d'abord imaginé.

La mise en place des réductions tarifaires dans la communauté européenne et au sein de la zone de libre échange a pu prendre effet, si mes souvenirs sont exacts, trois ans plus tôt qu'initialement prévu. Toujours dans ce contexte, les sept années que nous prévoyons pour la mise en place du tarif destiné à rétablir l'équilibre représentent une période très longue, ce qui assure une marge de sécurité, fort grande, peut-être même supérieure à celle dont nous aurons besoin.

Honorables sénateurs, je pense qu'il est important que par les questions que vous poserez aux autres témoins, vous essayiez de déterminer quels secteurs industriels auront besoin de longues périodes d'ajustement, car la pire des choses qui puisse nous arriver serait de voir la mise en œuvre d'un processus d'intégration étroite engendrer une catastrophe pour un petit nombre d'entreprises importantes employant de nombreux ouvriers.

Le dernier point que je veux évoquer à propos de cet ajustement est peut-être le plus important de tous; il s'agit de ce que l'intégration ou la réduction des tarifs est d'autant plus facile que l'activité économique est à un niveau élevé. La raison pour laquelle les Européens, tout au sein de la communauté européenne qu'à l'intérieur de la zone de libre échange, ont pu progresser beaucoup plus vite que prévu est imputable à la force de leurs économies à l'époque. Il est toujours plus facile de procéder à des ajustements en période de demande excédentaire qu'en période de stagnation économique.

Or, les deux ou trois années à venir ne me paraissent pas s'annoncer comme des années de forte demande en Amérique du Nord, et en ce qui concerne les États-Unis du moins, la période des dix-huit mois qui suivront ne me semble pas du tout devoir en être une de demande excédentaire. Je pense qu'il serait à ce sujet que vous puissiez parler à un Américain qui a une idée des perspectives à moyen terme des États-Unis puisque la seule certitude sur laquelle nous puissions compter en matière d'intégration économique et de libéralisation du commerce est que ces notions sont tributaires du soutien de la communauté tout entière. Lorsque 25% des ouvriers de l'industrie de l'acier et de l'automobile sont sans emploi, il est à mon avis très difficile pour les congressistes des États-Unis, de favoriser la libéralisation du commerce quand celle-ci pourrait bien être une menace pour ces industries ou le chômage est élevé.

Le président: Je doute qu'aucun membre de ce comité puisse penser que le Canada soit en mesure de prendre de telles décisions dans au cours des 18 mois à venir.

M. Dodge: La possibilité de faire adopter de telles mesures repose donc en grande partie sur cette santé de l'économie dans son ensemble.

[Text]

The final item that I think is worth while talking about a little bit is the mechanisms by which integration might be pursued. So far I have talked only in terms of tariffs. Everything I have said on this applies with equal force to non-tariff barriers. My assessment would be that those non-tariff barriers are, if anything, more important than the tariff barriers in their restrictive effect on trade. We do not really know much about those numbers. At the present time we have a major project under way to try to ascertain that. Come next December, perhaps we can tell you something about it, but it takes a little while to do that. In any event, Ambassador Rodney Grey will be coming, and I think it is important that you ask him to assess the quantitative importance of these non-tariff barriers that have emerged in the United States as a result of the Trade Act of 1979.

I move on now to the question of mechanisms. If, in fact, it is deemed to be desirable to move to freer trade between the two countries, or to closer integration, what sort of mechanisms are available? The two that are most usually thought of are, first, some form of free trade agreement with a phased in timetable by which tariffs will be dropped. That was the procedure followed by EFTA; it was the procedure followed in the United Kingdom—Ireland arrangement; it was the procedure followed in the Common Market. That is not the only way that integration might be pursued. Clearly, it would be possible to pursue it on an industry-by-industry or sector-by-sector basis. That creates a set of difficulties, in particular where it requires a drawing of boundary lines between sectors, ones in and ones out. We have had some experience with those difficulties in our current arrangements with free trade in agricultural equipment and our special arrangement on trade in automobiles between Canada and the United States.

As we move towards freer trade, though, it is important to remember that other issues will come to the fore. In particular, I think an issue that will come to the fore will be the harmonization of industrial incentives and tax incentives. Clearly, it might be advantageous for Canada to secure free entry of its goods into the United States, and then support, through various forms of subsidy schemes, certain industries so that they can get a jump and a competitive edge on their American counterparts. We might like to do that and think it is a great practice. However, we would then be very much open to countervailing action in the United States, and such a practice would not in fact work. Similarly, we would be very chagrined if the United States were to employ similar tactics, just as we were chagrined when they had their DISC scheme several years back.

I think it is inevitable that, as we move towards freer trade in the sense of the removal of tariffs and non-tariff barriers, we would be forced towards a standardization of tax and subsidy arrangements, and in that regard it is my feeling that Canada would have to move towards the U.S. structure, and that there would be relatively little movement of the United States towards the Canadian structure.

[Traduction]

Le dernier point qui puisse à mon avis justifier une discussion un peu plus avancée concerne les mécanismes d'intégration. Jusqu'ici, je n'ai parlé que des tarifs douaniers. Tout ce que j'ai pu dire à ce sujet concerne également les barrières extra-tarifaires. A mon avis, celles-ci sont plus préjudiciables aux échanges commerciaux que les barrières tarifaires. Nous en savons d'ailleurs assez peu sur la question. Un projet axé sur l'obtention de renseignements précis est cependant en cours. Je suppose qu'à notre prochaine réunion de décembre, nous pourrions vous en dire un peu plus à ce sujet. En tout cas, M. Rodney Grey sera présent, et je suggère que vous lui demandiez d'évaluer l'importance quantitative de ces barrières non tarifaires qui sont la conséquence, aux États-Unis, de la loi de 1979 dit *Trade Act*.

Je passe maintenant à la question des mécanismes. Si, de fait, il est jugé opportun de libéraliser les échanges entre les deux pays ou de favoriser davantage l'intégration, de quelle sorte de mécanismes disposera-t-on pour y arriver? Les deux moyens auxquels on songe le plus souvent sont tout d'abord un certain accord quelconque de libre-échange, échelonné sur une période au cours de laquelle les tarifs seront graduellement supprimés. C'est la procédure qu'avait suivie l'Association européenne de libre-échange, celle que prônait l'accord entre le Royaume-Uni et l'Irlande et celle pour laquelle avait opté le Marché commun. Il y a d'autres moyens de réaliser l'intégration. Il serait évidemment possible d'y arriver en procédant industrie par industrie ou secteur par secteur. Cela crée toutefois un certain nombre de difficultés, en particulier lorsqu'il s'agit de définir des limites entre les divers secteurs, tant nationaux qu'étrangers. Nous avons éprouvé ces difficultés dans le cadre de nos accords de libre-échange de matériel agricole ainsi que de l'accord spécial que nous avons conclu avec les États-Unis sur les échanges d'automobiles.

Toutefois, au fur et à mesure que nous libéralisons nos échanges, il est important que de se rappeler que d'autres questions seront soulevées. Je songe en particulier à l'harmonisation des stimulants industriels et fiscaux. Il pourrait évidemment être avantageux pour le Canada d'assurer la libre entrée de ses produits aux États-Unis et, par le biais de divers programmes de subventions, de prêter main-forte à certaines industries afin qu'elles puissent soutenir la concurrence sur le marché américain. Il se peut que nous aimions le faire et que nous voyions qu'il s'agit là d'une pratique essentielle. Nous nous exposerions toutefois à une riposte de la part des États-Unis et cela ne fonctionnerait donc pas. De même, nous serions vexés si les États-Unis devaient recourir à des tactiques semblables, tout comme nous l'avons été lorsqu'ils nous ont proposé leur plan DISC il y a plusieurs années.

Je crois qu'au fur et à mesure que nous libéraliserons nos échanges en éliminant nos barrières tarifaires et non tarifaires, nous serons forcément amenés à normaliser les accords fiscaux et les programmes de subventions et, à cet égard, j'ai l'impression que le Canada devrait adopter la structure américaine, les États-Unis étant très peu disposés à adopter celle du Canada.

[Text]

Clearly, mechanisms such as FIRA might not be very appropriate in the spirit of freer trade between Canada and the United States, and we would have to examine very carefully the degree to which we would control capital flows, and the degree to which we would be able to preserve the independence of our financial industry in Canada. Whether that is desirable or not, that industry receives a considerable degree of protection at the moment.

Finally, of course, the very big issue is that we will be driven to think very hard about pegging the exchange rate between Canada and the United States, because clearly the United States would be rather loath, over a long period, to enter into an agreement with this country whereby, through our monetary policy, we could depreciate our currency and hence gain a competitive edge on American firms as well. We would be driven, I think, as we move simply to freer trade, and just even to freer trade in manufactured and processed goods, to think very hard about further integration in these other areas.

It is true that further integration in these areas did not take place in, for instance, the European Free Trade Association, EFTA. You will in the very near future, I believe, be getting a paper from the committee staff which surveys a lot of this activity that has taken place in the past. I think that is extremely useful to know about the experiences of others and there are some lessons there for us. However, circumstances are unique in each case, and the unequal nature of the partners in the Canada-U.S. free trade area probably means that Canada would have to adapt its micro-economic policy to those of the U.S., and that we would be driven, in order to keep the exchange rate moderately stable, to a fair degree of adaptation on the macro-economics side.

Thus I come to the end of my prepared remarks for today. I hope that the questions I have set out will be useful to you in thinking about the issues, and that they will be helpful when you come to setting your agenda for other witnesses and the questions put to those witnesses.

The Chairman: Thank you, Dr. Dodge.

Senator Bosa: Dr. Dodge, at the very beginning of your remarks you said that the Canadian economy was not fully integrated. Could you point out several of the areas where it is not integrated?

Dr. Dodge: With respect to trade in goods, provincial governments have specific labelling requirements and specific safety legislation, which means that goods produced in one province might have to be tailored specifically to meet the requirements of another province's market. That would be an example on the trade side.

On the factor-flow side, a good example would be the inability of construction labour to move freely across the Ontario-Quebec border. That is just one highly visible tip of an iceberg, which is really quite large, where there are provincial licensing authorities of one sort or another whose certification is not recognized in another province. This really inhibits the factor flows in terms of skilled labour.

[Traduction]

Évidemment, des mécanismes tel FIRA (Agence d'examen de l'investissement étranger) peuvent sembler ne pas vraiment favoriser la libéralisation des échanges entre le Canada et les États-Unis et il nous faudrait examiner attentivement dans quelle mesure nous pourrions contrôler les mouvements de capitaux et préserver l'indépendance de notre industrie financière. Que ce soit souhaitable ou non, le fait demeure que l'industrie est bien protégée pour l'instant.

Enfin, peut-être serons-nous naturellement amenés à envisager très sérieusement de maintenir le taux de change entre le Canada et les États-Unis puisqu'il est évident que nos voisins du Sud seraient très peu disposés à conclure une entente à long terme avec notre pays, entente selon laquelle, par le biais d'une politique monétaire, nous pourrions déprécier notre monnaie et soutenir en même temps la concurrence des sociétés américaines. Nous serions amenés, je crois, au fur et à mesure que nous libéraliserions nos échanges de biens manufacturés et transformés, à songer très fort à une plus grande intégration dans ces autres domaines.

Il est vrai que l'Association européenne du libre-échange, par exemple, n'a pas procédé à ce genre d'intégration. Vous recevrez très bientôt, je crois, un document du personnel du comité dans lequel ce dernier énumère une gamme d'activités de ce genre qui ont eu cours dans le passé. Je crois qu'il est intéressant de connaître les expériences d'autrui et que nous avons quelque leçon à en tirer. Toutefois, les circonstances sont uniques dans chaque cas et l'inégalité des partenaires dans le cadre du libre-échange entre le Canada et les États-Unis signifie probablement que notre pays devra adapter sa politique micro-économique à celle des États-Unis et que nous serons poussés, à nous adapter quelque peu à la macro-économique, dans le but de stabiliser notre taux de change.

J'en resterai là pour aujourd'hui. Les questions que j'ai soumises vous aideront, je l'espère, dans l'étude des différents points ainsi que dans l'établissement de votre programme pour les autres témoins et des questions qui leur seront posées.

Le président: Merci, monsieur Dodge.

Le sénateur Bosa: Monsieur Dodge, au tout début de votre exposé, vous avez dit que l'économie canadienne n'était pas complètement intégrée. Pourriez-vous signaler quelques domaines où il n'y a pas intégration?

M. Dodge: En ce qui concerne le commerce des biens, les gouvernements provinciaux doivent respecter des exigences précises en matière d'étiquetage ainsi que des dispositions particulières en matière de sécurité. Il est donc possible que des biens produits dans une province doivent être conçus de façon à satisfaire aux exigences du marché d'une autre province. Voilà un bon exemple en ce qui concerne le commerce.

Pour ce qui est du flux de facteurs, un excellent exemple est l'impossibilité pour les travailleurs en construction de franchir librement la frontière du Québec et de l'Ontario. Il ne s'agit ici que de la pointe très visible d'un iceberg, qui est en réalité très imposant, ou il y a toutes sortes d'organismes de réglementation provinciaux dont les permis ou licences ne sont pas reconnus dans d'autres provinces. Cela enlève beaucoup de mobilité à la main-d'œuvre spécialisée.

[Text]

On the capital market side, we are beginning to see emerge, particularly in Quebec, special arrangements whereby a deposit in a Quebec institution, or the ownership of a particular type of property in the province, qualifies the owner for different tax treatment from ownership of an asset located elsewhere in the country.

On the third scale, which is policy integration, for a long time in this country, and for good reason, we have survived with very different legislation with respect to labour law, and different local frameworks across the provinces. This means that an additional burden and an additional cost is placed on a business which wishes to do its business in more than one province. In these three domains, Canada is considerably less integrated than is the United States.

In the fourth domain, which is monetary integration, Canada, England, France and Germany would certainly be at one hundred on our chart, whereas the United States, where there are a number of state laws regarding financial institutions, as you are aware, is not quite as integrated as we are.

The Chairman: I think you might add to that very comprehensive list provincial government procurement

Dr. Dodge: That is right, as well as municipal government policies.

Senator Bosa: Would that mean if economic integration took place, we would lose, for instance, our beef industry? I listened to a senator state that if Canada wanted to have a beef industry, it had to be prepared to pay a few cents a pound more than it would pay if beef were imported from the United States.

Dr. Dodge: Senator, I am not sufficiently versed in that industry to comment on that.

Senator Bosa: Let me pick another more recent topic.

The Chairman: Staying on the subject of beef for a moment, it is quite clear that none of the free trade arrangements that we have had experience with in European law includes agriculture.

Dr. Dodge: In Europe, there is a special arrangement for agriculture.

The Chairman: Removal of tariffs on manufactured goods is the sector we are looking at in this committee. It is not contemplated that we have free trade arrangements with the United States regarding something like agriculture. That is something we might look at in detail at another time.

Senator Bosa: One recent example is the decision of the government to move the Eldorado plant closer to the source of the uranium rather than leaving it at Port Hope. Some members of the opposition have attributed this move to being a political move in order to establish manufacturing plants in an area which, perhaps, may not be economically feasible, but which is politically and socially desirable so that the people in that area will obtain employment.

[Traduction]

En ce qui concerne le marché des capitaux, nous commençons à voir, en particulier au Québec des dispositions spéciales permettant à quiconque effectue un dépôt dans un établissement québécois ou possède certains types de biens dans la province d'obtenir des avantages fiscaux qui ne sont pas offerts à celui dont les avoirs sont fixés ailleurs au Canada.

Au troisième niveau, soit celui de l'intégration des politiques, les provinces ont fonctionné pendant longtemps et pour de bonnes raisons avec des lois ouvrières différentes et des organisations locales différentes, ce qui signifie qu'un fardeau et des frais supplémentaires sont imposés à l'entreprise dont l'activité s'étend à plus d'une province. Le Canada est sensiblement moins intégré que les États-Unis dans ces trois domaines.

Au quatrième niveau, celui de l'intégration monétaire, le Canada, l'Angleterre, la France et l'Allemagne atteindraient certainement la centaine sur notre tableau, alors qu'aux États-Unis, chaque État peut avoir ses propres lois régissant les institutions financières, comme vous le savez sans doute. Ce pays n'est donc pas aussi intégré que le nôtre sur ce point.

Le président: Je crois que vous pouvez ajouter à cette liste très étendue les achats des gouvernements provinciaux.

M. Dodge: C'est exact, ainsi que les politiques des administrations municipales.

Le sénateur Bosa: Cela signifie-t-il qu'en cas d'intégration économique, nous risquons de perdre notre industrie du bœuf, par exemple? J'ai entendu un sénateur mentionner que si le Canada voulait avoir sa propre industrie du bœuf, il devait être prêt à payer quelques sous de plus la livre qu'il ne le ferait si le bœuf était importé des États-Unis.

M. Dodge: Monsieur le sénateur, je ne suis pas suffisamment versé dans cette question pour me prononcer.

Le sénateur Bosa: Permettez-moi de vous signaler un autre sujet plus récent.

Le président: Pour en rester à la question du bœuf, il est évident que dans la législation européenne, aucun des arrangements relatifs au libre-échange que nous connaissons ne touche l'agriculture.

M. Dodge: Il existe en Europe des arrangements spéciaux régissant l'agriculture.

Le président: Le Comité étudie l'abolition des tarifs douaniers sur les produits manufacturés; il n'envisage pas la possibilité d'arrangements spéciaux en matière de libre-échange avec les États-Unis pour ce qui est de l'agriculture. C'est un point que nous étudierons peut-être plus tard.

Le sénateur Bosa: La décision du gouvernement de déménager l'usine Eldorado plus près de la source d'uranium plutôt que de la laisser à Port Hope constitue un exemple récent. Certains membres de l'Opposition ont soutenu que ce geste était politique et visait à établir des industries manufacturières dans une région qui ne serait peut-être pas économiquement rentable parce que cela est politiquement et socialement souhaitable et qu'il faut créer des emplois.

[Text]

Dr. Dodge: The right of a local government or of a province to subsidize a particular industry to locate in a particular place is something that is difficult to handle. It is one of the things that would have to be negotiated. In fact, even outside of negotiating any free trade arrangement with the United States, it is one of the extremely sensitive issues between Canada and the United States at the moment. In many ways, I think it behooves us all on both sides of the border to try to come to some arrangement on this so that we do not have disastrous bidding between the states, provinces and municipalities for the location of industrial plants. Bidding wars, as you are well aware, have been going on recently. They went on ferociously back in the 1930s' and in the end everybody lost.

Senator McElman: Isn't an even worse element than the financial bidding that goes on the fact that jurisdictions within Canada will reduce their environmental standards to attract a particular industry? I speak provincially as well as municipally now. We do not have that integration within our own country, and the differential is even greater between Canada and the United States, in that there is even less environmental protection with respect to certain dangerous or toxic goods.

Dr. Dodge: Yes, that is correct. Witness the debate that is going on in the United States at the moment on coal conversion, a problem between the different states, and the problem is the impact of acid rain. It is likely to come about and, in fact, a lot of the acid rain generated there will sprinkle down on Ontario and Quebec. They export that very nicely free of tariff!

Senator Bosa: I have glanced at the paragraph dealing with mechanism, but when you speak of integration, do you really mean equality of taxation, equality of fringe benefits, and so forth? Would that not lead to assimilation? In other words, there would have to be such a standardization that it would possibly mean a different Canada from that we know today.

Dr. Dodge: Senator, you are going to have Professor Payton Lyon here in a couple of weeks, and that is a subject which he will address. My assessment of this is personal, having looked at economic integration in the United States in the past. I did not find any support, in past evidence, for the hypothesis that economic integration leads to assimilation. If anything, economic integration between nations—to the extent that it works and real incomes rise—would appear to permit nations to retain distinct cultures and identities and would allow them to blossom rather than to become assimilated.

Whether that would be the case in terms of Canada and the United States, one can never say, but what it does mean is that the known hypothesis—the working assumption, if you will—that economic integration leads to political integration is just not borne out in terms of historical assessment. Certainly not in modern history.

Senator Bird: When considering Canada and the United States and the free trade area, at the moment I gather that the Americans have lower wages and that they also have more

[Traduction]

M. Dodge: Il n'est pas facile de réglementer le droit d'une administration locale ou provinciale de subventionner un secteur donné de l'industrie pour qu'elle s'implante à un certain endroit bien particulier. C'est une des choses qu'il faudrait négocier. En fait, en dehors de toute négociation portant sur des accords de libre-échange avec les États-Unis, c'est déjà là une des questions les plus délicates qui se posent entre le Canada et les États-Unis. À maints égards, je pense nous devrions, de part et d'autre, essayer d'aboutir à un accord pour éviter une surenchère désastreuse entre les États, les provinces et les municipalités qui veulent attirer certaines entreprises. Comme vous n'êtes pas sans le savoir, cette escalade a repris récemment; et c'est ce qui s'est passé dans les années 30 et tout le monde y a perdu.

Le sénateur McElman: Le fait que certaines administrations canadiennes abaissent leurs normes en matière d'environnement pour attirer une industrie donnée n'est-il pas encore pire que cette surenchère. Je veux dire tant au niveau provincial que municipal. Nous ne connaissons pas ce type d'intégration dans notre pays et la différence est encore plus grande entre le Canada et les États-Unis en ce sens que l'environnement est encore moins protégé en ce qui a trait certains produits dangereux ou toxiques.

M. Dodge: Oui, c'est exact. Prenons-en pour preuve le débat actuel aux États-Unis sur les usines de conversion du charbon. C'est un problème qui se pose entre les différents États, car la question des pluies acides fait partie de ce dossier. En fait, il est probable que l'Ontario et le Québec aient à souffrir de ces pluies acides. Il s'agit d'une exportation en franchise.

Le sénateur Bosa: J'ai jeté un coup d'œil au paragraphe qui a trait au mécanisme, mais, en parlant d'intégration, voulez-vous vraiment parler d'égalité en matière de fiscalité, d'avantages sociaux, etc.? Le résultat ne serait-il pas l'assimilation? En d'autres termes, il y aurait une telle uniformisation que le Canada serait fort différent de ce qu'il est aujourd'hui.

M. Dodge: Sénateur, dans quelques semaines M. Payton Lyon comparaitra, et c'est un aspect qu'il va aborder. Le jugement que je porte est subjectif et repose sur mon appréciation de l'intégration économique qui a eu lieu aux États-Unis dans le passé. D'après moi, l'intégration économique qui a eu lieu aux États-Unis ne prouve en rien qu'elle débouche sur l'assimilation. L'intégration économique entre les États—a dans le mesure où elle réussit et où les revenus réels augmentent—semble permettre aux différents États de conserver leur propre identité et culture et favoriser leur épanouissement plutôt que leur assimilation.

Que ce soit le cas entre le Canada et les États-Unis, on ne peut pas le dire, mais en tout cas l'hypothèse reconnue, l'hypothèse de travail, en quelque sorte, voulant que l'intégration économique conduise à l'intégration politique ne se vérifie pas dans les faits, surtout pas dans l'histoire récente.

Le sénateur Bird: Si l'on considère le Canada et les États-Unis et la zone de libre échange, pour l'instant je crois que les salaires américains sont plus bas que les salaires canadiens, il y

[Text]

available risk capital. As we all know, this means that their technology is always improving. When you say it will lead to increased competition, does that mean that we will not compete as well as they do because of the two factors I have just mentioned?

Dr. Dodge: What you are talking about is an interesting third hypothesis, if you will—

Senator Bird: I am sorry to do that.

Dr. Dodge: —as to what might happen. That third hypothesis, which has been espoused by some people—and I suppose it is most commonly associated with the Science Council in this country—is that economists were wrong when they were drawing these two production possibilities curves (SS and PP on schedule II). According to the “Science Council” view, if we entered into free trade, what sophisticated industries Canada has would pick up and move down to the Silicon Valley or Route 128, or wherever the climate is much better. Canada would suffer a major reduction in our stock of technology and capital in secondary manufacturing. The output of secondary manufacturing would fall dramatically, with the result that we might move to a point where we would be a lot worse off than we are today.

This is an extremely important area, and an area in which your committee should try to accumulate some evidence. It cannot be hard evidence resulting from studying a thousand situations that have taken place in the last few years; rather it is going to be softer evidence resulting from talking to corporate executives, especially those in the leading-edge, the cutting-edge industries, to see what it is that determines their decision-making process, what it is that attracts them to locate in a particular area.

We often think that we are particularly poorly endowed here in Canada—it snows; it is cold; we have to heat our buildings, and so forth. I spent a couple of hours last Friday with some Japanese gentlemen who were over here prospecting for places to locate high technology industries and it was their view that the Ottawa area was extremely good. They regard it as an excellent place to live: no one clobbers you over the head when you go walking at night; the schools are good; it is an attractive city in which to live, with good recreational facilities both in the city and nearby. While the winters can be fairly severe, one can take one's holidays during those months. Moreover, there already exists a good nucleus of scientific personnel. In short, the Japanese were extremely impressed with this area. I quizzed them about Arizona and California, and of course their response was that those areas have a lot of problems which we do not have in Canada: the people living in those regions end up sending their children to private schools because the public school system is so awful, and that is an expensive proposition; the crime rate in those areas is considerably higher than it is here; and while we may have a good deal of snow, they do not have a lot of water, and sometimes that can be very frustrating as well.

[Traduction]

a plus de capital de risque aux États-Unis. Comme nous le savons tous, cela veut dire que la technologie américaine est toujours en voie d'amélioration. Lorsque vous dites qu'il en découlera une concurrence plus marquée, cela ne veut-il pas dire que nous, de l'autre côté, ne ferons pas partie de cette concurrence à cause des facteurs que j'ai mentionnés?

M. Dodge: Ce que vous exposez là est une troisième hypothèse intéressante si vous voulez...

Le sénateur Bird: Je ne voulais pas dire cela.

M. Dodge: Troisième hypothèse intéressante au sujet de ce qui pourrait arriver. Cette hypothèse, que d'aucuns ont adoptée—et que l'on attribue généralement au Conseil des sciences du Canada—est que les économistes avaient tort lorsqu'ils ont fait l'étude comparée des courbes de production. (SS et PP à l'annexe II). Selon le Conseil des sciences, les industries de pointe dont nous disposonsiraient, en régime de libre-échange, s'implanter dans la Silicon Valley ou près de la route 128 ou ailleurs, parce que le climat est meilleur et, en fait, nous aurions à faire face à une diminution importante de nos facteurs technologiques et du capital dans le secteur secondaire, ce qui entraînerait un fléchissement important de la production. La situation s'aggraverait considérablement.

Voilà une région très importante, sur laquelle votre Comité devrait essayer de rassembler des renseignements, non pas en étudiant un millier de situations intervenues ces dernières années, mais au contraire en discutant avec des dirigeants d'entreprises, particulièrement dans les secteurs de pointe, pour connaître les éléments déterminants dans leur prise de décision de s'implanter dans cette région.

Nous autres Canadiens avons souvent tendance à nous trouver déshérités et à nous plaindre de la neige et du froid; nous devons chauffer nos locaux, et ainsi de suite. Vendredi dernier, j'ai passé quelques heures avec une délégation japonaise venue ici à la recherche d'endroits susceptibles d'accueillir dès maintenant des industries japonaises sophistiquées et ses membres ont trouvé la région d'Ottawa extrêmement propice à l'implantation de nouvelles entreprises. Ils ont apprécié ici la douceur de vivre: on ne risque pas de se faire attaquer dans la rue la nuit; notre système scolaire est bon; la ville est agréable; on y trouve de nombreuses possibilités de loisirs, soit dans le centre ville, soit à proximité. On peut du reste échapper aux rigueurs de l'hiver en prenant des vacances pendant la saison froide. En outre, la région compte déjà une importante communauté de scientifiques. Les Japonais que j'ai rencontrés ont été très favorablement impressionnés par notre région. Je leur ai parlé de l'Arizona et de la Californie, et ils m'ont bien sûr répondu que dans ces régions se pose tout un ensemble de problèmes qui n'existent pas ici. Là-bas, les gens sont souvent obligés d'envoyer leurs enfants dans des écoles privées du fait de l'insuffisance de l'enseignement public, ce qui entraîne des frais considérables; le taux de criminalité y est plus élevé qu'ici et si nous avons beaucoup de neige, eux manquent d'eau, ce qui peut également causer de graves difficultés.

[Text]

These gentlemen commented on the fact that they often heard Canadians sell themselves short, but they personally were very impressed with the opportunities that are here for the industries they had in mind. Indeed, so far as they were concerned, this is one of the best areas in North America for the type of industry for which they were preparing a report.

This is just one piece of antidotal evidence, and we really need to accumulate a lot of hard evidence. We, as a country, have to think a lot about the general policies we follow so as to make it desirable for these cutting-edge industries to indeed locate here. Spending half of my week in Washington, as I do, I can say I personally am always very happy to return here in terms of the quality of life that we can enjoy. We ought not to always sell that short and consider the sunny climates as better.

Senator Bosa: On page 7, Dr. Dodge, you make the statement:

As long as protection remains in force, the Canadian economy is always operating suboptimally along QQ¹.

Does that mean that, in the event of freer trade, that particular secondary industry or that particular type of economy would disappear altogether? For instance, if the "needle" industry were not supported, it would disappear.

Dr. Dodge: That, in some sense, is the other side of the question posed by Senator Bird as to whether there were not in fact some industries that probably would go. Indeed there are.

At page 7 of my paper I set forth a list of the industries where there is a probability that production would fall off. We can tell reasonably well, *a priori*, which industries, on average, are likely to suffer a reduction in production, and those are food processing, beverage, tobacco processing, textiles and clothing, furniture, some metal fabricating, household appliances, hardware and tools, aircraft, motor vehicle, paints, and household soaps and toilet preparations. Those are the industrial sectors that would clearly seem to be the ones that would be, if you will, most threatened by a free trade arrangement. The likelihood is that production would be lower in those industries in the event of freer trade; that is, moving from E to B, those would be the ones where the reduction would be felt.

There are others, of course, where we would do very well, and those are mining, smelting, ferrous and non-ferrous metals, some machinery, lumber and plywood, pulp and paper, electrical and communications equipment, glass, non-metallic minerals, fertilizers, some chemicals, energy, and a large number of service industries, surprisingly enough, would likely grow.

Senator Bird: We have always been concerned that the Americans would regard us solely as a source of primary industry, such as those you have just mentioned, while they would take over the industrial ones. Isn't there a real danger of that happening?

Dr. Dodge: I do not quite know what you mean when you speak of the "industrial ones."

[Traduction]

Selon eux, on entend souvent les Canadiens se plaindre de leur sort, mais ils se sont dits très impressionnés par les possibilités de la région pour les industries qu'ils représentent. Pour eux, notre région est l'une des plus propices d'Amérique du nord à l'industrie pour laquelle ils préparent un rapport.

Voilà le genre de faits qu'il faut établir. Nous devons réfléchir aux politiques à mettre en œuvre pour inciter les industries de pointe à s'implanter ici. Étant donné que je passe la moitié de mon temps à Washington, je dois dire que je suis toujours très heureux de revenir dans cette région, où nous bénéficions d'une qualité de vie exceptionnelle. Nous avons tort de nous croire déshérités et de préférer les climats ensoleillés.

Le sénateur Bosa: M. Dodge, vous dites à la page 7 de votre document:

Tant que la protection restera en vigueur, l'économie canadienne continuera à fonctionner en-dessous de ses possibilités, en suivant la courbe QQ¹.

Cela veut-il dire que dans l'éventualité d'une libéralisation du commerce, cette industrie secondaire ou ce type particulier d'économie disparaîtrait totalement? Par exemple, si l'industrie des aiguilles n'était pas soutenue, elle disparaîtrait.

M. Dodge: En un certain sens, c'est là l'autre aspect de la question du sénateur Bird, qui demandait si certaines industries ne risquent pas de disparaître; en fait, elles disparaissent.

A la page 7 de mon document, j'ai dressé la liste des industries dont la production risque de diminuer. A priori, on peut dire raisonnablement que c'est le cas pour les industries alimentaires, les boissons, le traitement du tabac, les textiles et l'habillement, l'ameublement, certains secteurs de la métallurgie, les appareils ménagers, la quincaillerie et les outils, l'aéronautique, les véhicules à moteur, les peintures, les savons de ménage et les produits de toilette. Voilà les secteurs les plus menacés par un accord de libre-échange. Il est vraisemblable que leur production devrait alors diminuer, c'est-à-dire que de «E» à «B», on enregistrerait une diminution.

Il y en a d'autres, bien sûr, où nous excellerions, notamment l'extraction et la fonte des métaux ferreux et non ferreux, certaines pièces de machinerie, le bois de construction et le contreplaqué, les pâtes et papier, l'équipement électrique et le matériel de communication, le verre, les minéraux non métalliques, les engrais, certains produits chimiques, l'énergie et un grand nombre d'industries de services qui elle aussi, chose assez surprenante, prospéreraient probablement.

Le sénateur Bird: Nous avons toujours craint que les Américains ne nous considèrent que comme une source d'industries primaires, comme celles que vous venez de mentionner, tandis qu'ils s'empareraient des secteurs industriels. N'y a-t-il pas un réel danger que cela se produise?

M. Dodge: Je ne sais pas tout à fait ce que vous entendez par «secteurs industriels».

[Text]

Senator Bird: You mentioned a whole list of secondary industries, and this comes back to the question that has worried Canadians for a long time, that being that we are going to send all of our metals, lumber and plywood to the United States instead of increasing our manufacturing of those products in Canada.

Dr. Dodge: In that list is also electrical and communications equipment, which is one of the leading areas. Chemical is another area which I would consider rather higher technology, higher skilled, and certainly energy covers a lot of things other than simply primary energy, such as electrical distribution—which, again, is very high skill, high technology.

We have to be careful not to disregard the importance of the so-called service industries. Business services represent a very high skill, high employment industry, and it is one which we in Canada have developed some capability in. It may be that the Americans only find us attractive in that regard because they only have to pay us in Canadian dollars, but it is certainly an industry that is doing extremely well operating out of Canada.

I have never quite understood what I call the "smoke stack syndrome"; that is, that in some sense it is better to have one of these messy "real" industries, if you will, such as a steel plant or an auto plant, because that is what makes an "industrial country." I do not quite understand that. To my mind, the skill requirement and the technology involved in a lot of the primary industries in terms of primary upgrading is very much superior to some of these assembly-type operations. I would feel happy if we could find some of these industries to move in and some of the service industries to move in to replace the relatively low productivity industries and textiles which we have.

So I guess I do not see that as a bad thing in the industrialization. It may be a more specialized industrialization which opens up other problems itself, as witness Sweden's problem at the moment with its specialized industrialization. However, I do not see it as something, as a nation, we really ought to fear.

Senator Bird: Thank you.

The Chairman: Senator Bird, you might find something of interest relative to that last question of yours in volume 2, where we deal at some length with the subject of value added, and where it is added, and the studies that might properly be undertaken in this area.

I do not want to dwell right now on that, other than to say the obvious, and that is that, for instance, a roll of newsprint, is a high technology item on which Canada is competitive, where workers get \$10 an hour, but it is not a manufactured product. Glass ashtrays are manufactured products, and there we are not competitive, even if we only pay \$3 an hour to our workers. It is low technology.

[Traduction]

Le sénateur Bird: Vous nous avez donné une longue liste d'industries secondaires, ce qui nous ramène à une vieille inquiétude des Canadiens. En effet, nous allons envoyer tous nos métaux, tout notre bois de construction et notre contreplaqué aux États-Unis au lieu d'en intensifier la fabrication au Canada.

M. Dodge: Dans cette liste figure également l'industrie de l'équipement électrique et du matériel de communication, qui est un des secteurs de pointe. Le traitement des produits chimiques est un autre secteur qui relève à mon avis d'une technologie supérieure, d'une compétence supérieure et certes, l'énergie recouvre beaucoup plus que la simple énergie primaire, comme celle de la distribution de l'électricité qui, je le répète, demande une compétence et une technologie supérieures.

Nous devons nous garder de négliger l'importance des industries de services. Les services aux entreprises de main-d'œuvre où le Canada a acquis une certaine compétence. Il se peut que les Américains soient uniquement attirés chez nous par ces services parce qu'ils ne doivent nous payer qu'en dollars canadiens, mais il s'agit certainement d'une industrie très prospère hors du Canada.

Je n'ai jamais tout à fait compris ce que j'appelle le «syndrome de la cheminée» qui se manifeste, dans un certain sens, par la préférence pour des industries «réelles» mais polluantes, comme une aciérie ou une usine d'automobiles, parce que ce sont elles qui caractérisent un «pays industriel». Je ne comprends pas tout à fait ce raisonnement. Les compétences et la technologie nécessaires à un grand nombre d'industries primaires, pour l'amélioration du secteur primaire, sont de loin supérieures à celles que nécessitent ces opérations de montage. Je serais très heureux si nous pouvions convaincre certaines de ces industries dont certaines industries de services à s'implanter chez nous pour remplacer nos industries et nos textiles dont la productivité est relativement faible.

A mon avis, il ne s'agit pas d'une fâcheuse évolution de l'industrialisation. Il se peut qu'une industrialisation plus spécialisée entraîne d'autres problèmes, comme on peut le constater en Suède à l'heure actuelle, mais notre pays n'a réellement rien à craindre en ce sens—

Le sénateur Bird: Merci.

Le président: Sénateur Bird, pour trouver réponse à la dernière question que vous avez posée, vous pourriez consulter le volume 2, où nous traitons assez abondamment de la question de la valeur ajoutée, des domaines où elle est ajoutée, et des études qui pourraient être avantageusement entreprises dans ce secteur.

Je ne veux pas m'attaquer dès maintenant à ce sujet, si ce n'est pour en dire ce qui est le plus évident, c'est-à-dire, par exemple, qu'un rouleau de papier-journal est un article de haute technologie, dans la production duquel le Canada est concurrentiel, et les travailleurs gagnent \$10 l'heure, mais ce n'est pas un produit manufacturé. Les cendriers de verre sont des produits manufacturés, et nous ne sommes pas concurrentiels dans ce domaine, même si nous ne payons que \$3.00

[Text]

Senator Bird: I will go back to volume 2.

The Chairman: It is necessary to be careful in that.

Senator McElman: One of the examples you used, Mr. Chairman, was the pulp and paper field. We in Canada permitted our former leadership in this field over the last several decades to deteriorate to such an extent that instead of going up we are going down. We have old mills and old equipment where workers cannot produce on a competitive level with what is happening in the United States.

Senator Bird's question leads us directly to one of the greatest concerns of this committee: research and development within Canada, and what would happen to that in an integrated system.

In the United States, around their universities in particular, they have developed centres of excellence. In the electronics industry, these are in the north-east, New England; in the space industry, in California. You can take also the medical science centres of excellence where they concentrate their expenditure both as a nation and as industry itself.

Here in Canada the government has permitted research and development to slide down. Industry, with some remarkable exceptions, has also permitted research and development investment to slide down. We have proliferated all over the country instead of developing centres of excellence in particular fields.

With the integration we have been discussing, what would happen to research and development? Does it improve or does it literally almost disappear in this country when we are talking of high technology, which is the "now" thing in the economy of the western world, certainly. That is where the big money is, in high technology, all of it based on research and development. So what happens under your thesis today to research and development with a more integrated Canada-U.S. industrial economy?

Dr. Dodge: I certainly do not know and I am not sure that, collectively, we can give a really satisfactory answer to that question.

The hypothesis that I would put out—and I submit that it is in a sense the maintained hypothesis because it is there until it can be demonstrated that it does not work—is that of having access to the U.S. market from Canada on a restricted basis—that is, that there is no more border risk to a firm located on this side of the border to supplying the United States than would be the case if you were to hook in on the other side of the border. I can see nothing that would indicate that central Canada is a place that is not attractive to this type of industry. There is just nothing that I can see that would say that it is an unattractive place to be.

However, that does not answer your question. It might not be unattractive, but it might not be sufficiently attractive that it would pull a lot of this type of industry in. We really just do

[Traduction]

l'heure nos travailleurs. Cet article fait appel à une faible technologie.

Le sénateur Bird: Je me rapporterai au volume 2.

Le président: Il faut être prudent à ce sujet.

Le sénateur McElman: Vous avez utilisé comme exemple, monsieur le président, les industries des pâtes et papier. Le Canada a laissé son ancienne emprise dans ce secteur se détériorer au cours des quelques dernières décennies de telle sorte qu'au lieu de progresser, nous perdons du terrain. En effet, avec des usines anciennes et du matériel désuet, les travailleurs ne peuvent produire de façon concurrentielle avec les États-Unis.

La question du sénateur Bird nous ramène directement à l'une des plus grandes préoccupations de ce comité: la recherche et le développement au Canada et leur sort dans un système intégré.

Aux États-Unis, et dans leurs universités surtout, on a créé des centres d'excellence: dans l'industrie électronique, au nord-est, la Nouvelle-Angleterre, dans l'industrie spatiale, la Californie. On peut songer également au centre d'excellence des sciences médicales où les Américains concentrent leurs dépenses à la fois à titre de pays et d'industrie.

Au Canada, le gouvernement a permis le ralentissement de recherche et du développement et, sauf quelques exceptions frappantes, l'industrie s'est comportée de la même façon. Nous avons effectué des réductions dans toutes les régions au lieu d'établir des centres dans certains domaines.

En tenant compte de l'intégration dont nous avons parlé, qu'advient-il du domaine de la recherche et du développement? Au Canada ce domaine prend-il de l'ampleur ou disparaît-il littéralement lorsqu'il est question de technologie de pointe, ce qui est actuellement l'élément clé dans l'économie du monde occidental à n'en point douter. C'est dans le domaine de la technologie de pointe que sont concentrés les capitaux en recherche et en développement. Selon votre thèse, qu'advient-il aujourd'hui de la recherche et du développement dans le cadre d'une économie industrielle plus intégrée entre le Canada et les États-Unis?

M. Dodge: Je l'ignore tout à fait et je ne suis pas sûr que nous pouvons vous donner une réponse réellement satisfaisante.

J'émettrai l'hypothèse, et je vous fais remarquer que c'est, d'une certaine façon, l'hypothèse retenue parce qu'elle est valable jusqu'à ce qu'on puisse démontrer le contraire; voici donc mon hypothèse: il s'agit pour le Canada d'avoir accès au marché américain sans aucune restriction, c'est-à-dire que pas plus de restrictions douanières ne seraient imposées à une société canadienne approvisionnant les États-Unis qu'à une société devant s'établir aux États-Unis. Rien ne semble indiquer que les provinces du centre du Canada n'aimeraient pas de tels échanges. Je le répète, selon moi, rien ne me permet de croire que cette région est dépourvue de possibilités.

Mon exposé ne répond cependant pas à votre question. Cette région ne serait peut-être pas dépourvue de possibilités, mais elle pourrait en manquer. Nous ne pouvons réellement pas le

[Text]

not know. But there are many things that we can do to make it more attractive.

Colorado did not have anything in this regard 30 years ago, and yet it has much going for it now. That sort of centre can be created and it would seem that in Toronto, Montreal, Ottawa, Calgary, Edmonton and probably Vancouver—those six areas of the country—there really is the potential to move.

Senator McElman: One is a little disturbed when one hears statements in some sense may be the worst of all possible worlds, because if, for example, Northern Telecom were to sell into a market in the United States where there is a lot of government purchase or quasi-government purchase, it would be necessary for them to demonstrate that they were doing many things in the U.S. as well. There are some things that might make it move south of the border other than for which it might remain in Canada—because they do not have unrestricted access to what the U.S. market in Canada.

Dr. Dodge: Senator, I agree. In fact, I think the current situation in some sense may be the worst of all possible worlds, because if, for example, Northern Telecom were to sell into a market in the United States where there is a lot of government purchase or quasi-government purchase, it would be necessary for them to demonstrate that they were doing many things in the U.S. as well. There are some things that might make it move south of the border other than for which it might remain in Canada—because they do not have unrestricted access to what the U.S. market in Canada.

Having said that, nevertheless, clearly companies will find it in their interest not to have all their chips in one basket. The basket need not necessarily be Silicon Valley of California either.

There will be some regional specialization in what goes on, but I do not see any reason why we will not have our share, or perhaps even slightly more than our share. That does not mean we will get it.

Senator McElman: The concern expressed by the president of Northern Telecom did not have to do with the market of the U.S. but had to do with the high element of government expenditure input to this sector of high technology.

As his comment applied to the United States, he applied it also to what the governments of Japan and West Germany and others were doing. His concern was that because of the low element of support within Canada at the government level they were being forced into the United States; but even going there they were still dubious of their future. So it was not a question of market but it was a question of research and development. That is the point I am trying to make.

Dr. Dodge: There is one other element important to recognize here, though. It is clearly in the interests of the president of Northern Telecom, or of any one of these operations which has plants in research and development activity around the world, to make every country feel insecure about the amount of money being doled out by government to that industry. With all due respect, it is important to remember that it is not

[Traduction]

savoir, mais il existe bon nombre de mesures permettant d'améliorer cette situation.

Dans le même domaine, le Colorado ne possédait rien il y a 30 ans et, aujourd'hui, sa situation est florissante. Il est possible de créer de toutes pièces un tel centre d'échanges. Il me semblerait que six villes du Canada, soit Toronto, Montréal, Ottawa, Calgary, Edmonton et peut-être Vancouver, seraient réellement susceptibles de constituer ce centre d'échanges.

Le sénateur McElman: On ne peut que rester perplexe lorsqu'on entend une déclaration comme celle faite par le président de Northern Telecom, industrie qui est un exemple remarquable de succès au pays. En effet, le président soulignait que l'avenir était sombre selon la conjoncture actuelle et craignait que sa société ne doive transférer une plus grande partie de ses activités aux États-Unis afin de demeurer rentable dans un domaine aussi concurrentiel.

M. Dodge: Je vous appuie, sénateur. En fait, je pense que la situation actuelle est peut-être, dans une certaine mesure, la pire de toutes parce que, si cette société notamment devait effectuer des transactions sur le marché américain où le gouvernement ou encore des institutions para-gouvernementales achètent beaucoup, elle devrait alors démontrer qu'elle a de nombreuses activités aux États-Unis. Certaines raisons, autres que celles pouvant les inciter à demeurer au Canada, pourraient peut-être l'encourager à s'établir au sud de la frontière—parce qu'elle n'a pas librement accès au marché américain en demeurant au Canada.

Ceci étant dit, je dois ajouter sans détours que les sociétés trouveront qu'il y a de leurs intérêts de ne pas mettre tous leurs œufs dans le même panier, comme ce n'est pas nécessairement le cas en Californie.

Il y aura toujours une certaine place pour la spécialisation régionale, mais je ne vois pas pourquoi nous n'aurions pas notre part ou peut-être même un peu plus que notre part ce qui ne veut pas dire que nous l'obtiendrons.

Le sénateur McElman: L'inquiétude manifestée par le président de la Northern Telecom ne concernait pas le marché américain, mais les montants élevés investis par le gouvernement dans ce secteur de technologie de pointe.

Dans la mesure où ce commentaire s'applique aux États-Unis, il s'adresse également aux gouvernements du Japon, de la République fédérale d'Allemagne et d'autres pays. Il s'inquiétait du fait que sa société était obligée d'aller s'établir aux États-Unis en raison du faible appui fourni par le gouvernement canadien; mais, même en procédant à ce déménagement, il n'était pas très optimiste quant à son avenir. Il ne s'agissait pas par conséquent d'une question de marché, mais de recherche et de développement. C'est là où je veux en venir.

M. Dodge: Il y a un autre élément qu'il importe de bien connaître. Le président de Northern Telecom ou les dirigeants de n'importe quelle société ayant des centres de recherche et de développement un peu partout dans le monde, ont manifestement intérêt à faire naître dans la population de ces pays l'incertitude en ce qui a trait aux montants versés par les gouvernements à cette industrie. Malgré tout le respect que je

[Text]

a totally objective view that the president of Northern Telecom brings to that statement.

The Chairman: Senator McElman, we might think again, even though we dealt with it in volume 2, about having some testimony on R&D, because of the very low levels of it in Canada. It is probably not something, as the witness would agree, that is directly related to tariffs, as much as government incentives given, either by direct aid or by tax aid, to research and development. We have had a very poor record of this in Canada.

Senator McElman: Not only as to levels of government incentive and assistance, but also as to allocating where it should go.

The Chairman: Yes. You will recall, senator, that we had testimony that was quite critical of the government's past concentration on assistance only as opposed to tax measures—the assistance being perhaps of greater assistance to small companies, whereas the larger ones would like a tax incentive. Even the Speech from the Throne indicated that it would take us up to only half the level of other countries, as a percentage of R&D.

Senator Bosa: Mr. Chairman, is it possible that private industry was not as aggressive as it should have been in asking for greater assistance in developing new areas in which the government could assist?

The Chairman: I stand to be corrected on this, but I believe the testimony of one major company—I am not sure whether it was Northern Telecom—was that the complication of trying to get a grant out of government agencies for R&D, and getting them to tell you what you are allowed to invent, was such that they did not bother. They went and did it on their own. Allowing companies to make their own decisions as to what they will spend their R&D dollars on is an important aspect that needs to be considered.

Would the witness agree that proper programs, whatever they might be—whether they are tax or assistance related—relative to R&D, are something that the government should pursue quite logically and quite apart from whether or not you are going down the free trade route?

Dr. Dodge: That is correct.

The Chairman: Are there any further questions? If not, I have a few areas our witness touched on which I would like to touch on.

Dr. Dodge: you mentioned that the history of the Common Market was such that the integration led inevitably to higher levels of integration in areas other than trade. You mentioned a monetary union, and so forth. Would I be correct in distinguishing between the pressure that way within a common market, such as the European Economic Community, as opposed to the level of pressure that way within a European

[Traduction]

lui dois, je dois quand même faire remarquer que la déclaration du président de la Northern Telecom, n'est pas entièrement objective.

Le président: Sénateur McElman, nous devrions songer à nouveau, même si nous avons déjà traité de la question dans le volume 2, à entendre des témoignages sur la recherche et le développement, en raison de son très bas niveau au Canada. Ce n'est probablement pas une question, le témoin en conviendra sûrement, qui se rapporte directement aux tarifs, autant que les stimulants du gouvernement, que ce soit par une aide directe ou par un dégrèvement fiscal à la recherche et au développement. La contribution canadienne dans ce domaine a été très faible.

Le sénateur McElman: En ce qui concerne non seulement le montant des stimulants et de l'aide du gouvernement, mais encore la répartition de ces derniers.

Le président: En effet. Vous vous appellerez sans doute sénateur, que nous avons entendu des témoignages qui critiquaient les efforts déployés par le passé par le gouvernement en matière d'aide, qui était peut-être plus importante pour les petites sociétés, alors que les grandes aimeraient avoir un dégrèvement fiscal. Le Discours du trône lui-même nous indique que nous n'atteindrons que la moitié du niveau des autres pays, pour ce qui est du pourcentage de la recherche et du développement.

Le sénateur Bosa: Monsieur le président, est-il possible que l'industrie privée n'ait pas été aussi volontaire qu'elle aurait dû l'être, lorsqu'elle a demandé davantage d'aide pour développer de nouveaux secteurs?

Le président: J'ai cru comprendre d'après les témoignages d'une grande société,—je ne sais plus s'il s'agit de la Northern Telecom—qu'il a été tellement compliqué d'une part d'essayer d'obtenir une subvention, par l'entremise d'organismes gouvernementaux concernant la recherche et le développement et d'autre part de savoir ce qu'il était possible d'inventer, que la société en question n'a pas pris la peine de poursuivre les démarches et s'est débrouillée toute seule. Or, de permettre aux sociétés de choisir le domaine dans lequel elles dépenseraient les montants alloués pour la recherche et le développement, voilà un aspect important sur lequel on doit se pencher.

Le témoin convient-il que le gouvernement devrait établir d'une manière logique des programmes adéquats, quels qu'ils soient—sous forme de dégrèvement ou d'aide—concernant la recherche et le développement, et ce, sans se demander si nous nous embarquons ou non sur le chemin du libre échange?

M. Dodge: J'en conviens.

Le président: Y a-t-il d'autres questions? Dans la négative, il y a quelques sujets que je voudrais aborder.

Monsieur Dodge, vous avez dit que les antécédents du Marché commun étaient tels que l'intégration avait inévitablement mené à de plus hauts niveaux d'intégration dans des domaines autres que celui des échanges commerciaux. Vous avez parlé d'union monétaire, etc. Ai-je raison de faire une distinction entre la pression qui existe au sein du Marché commun, comme la Communauté économique européenne, par

[Text]

free trade agreement, such as that between Finland and the Common Market today, or even EFTA?

Dr. Dodge: I am not sure that that is the difference. I think the reason why the Europeans have found that they have to move in this direction is because the pressure on certain currencies from outside was so great that it was distorting the trade patterns within Europe and making it very difficult to prevent greater disruptive flows within the Market itself—disruptions which would not have occurred had they had currencies which were pegged one to another. I do not think it really relates to the fact that it is a common market. It really relates to the magnitude of the fluctuations in the exchange rate that took place.

The Chairman: Are you saying that you could therefore have a need for monetary union, or at least co-operation, whether or not you had a trading arrangement?

Dr. Dodge: That is correct. Clearly, the central bank in Canada today is operating monetary policy in such a way that, (a) we do not have wild fluctuations in the exchange rate; and (b) that it stays within a range which seems, in some sense, reasonable. So I would not see any more pressure in the Canada—U.S. case to move in that direction, since we are, as I pointed out, fairly high up that integration scale already. There is some reason for the central bank to operate in such a way as to prevent terribly wild fluctuations at the moment.

The Chairman: On a point of clarification, you mentioned our free trade arrangement with the United States in agricultural equipment. For the record, I would like to mention the testimony that we have had. It is often referred to as a free trade arrangement, but there is no such agreement. It was a coincidence. The Americans never had a tariff against farm equipment, and we, after World War II, unilaterally removed ours in order to bring farm equipment into Canada and keep food costs down. We have no overall agreement, and it therefore points up the problem of having de facto free trade but no agreement—because the non-tariff barriers work to our disadvantage in farm equipment.

Dr. Dodge: Yes, because an engine is regarded as a different tariff item, whether it is included in a tractor or whether it is included in a road grader. Because of that difference, it makes it difficult for at least one of our farm equipment companies to compete.

The Chairman: I merely wanted the record to show clearly that we do not have a free trade agreement in farm equipment. A lot of people think we do. There is no tariff on either side of the border, but there is no agreement.

That brings me to my next point—which you did not seem to stress too much in your general remarks, although you touched on it—about where higher integration—or, if you like,

[Traduction]

opposition à celle qui s'exerce au sein d'un accord de libre échange européen, comme celui qui existe entre la Finlande et le Marché commun à l'heure actuelle, voire l'AELE?

M. Dodge: Je ne suis pas sûr que ce soit là la différence. D'après moi, la raison pour laquelle les Européens ont jugé qu'ils devaient prendre cette direction tient au fait que la pression exercée de l'extérieur sur certaines devises a été tellement forte qu'elle faussait le système des échanges au sein de l'Europe et rendait très difficile d'empêcher des déviations plus importantes au sein du marché lui-même, déviations qui ne se seraient pas produites, si les devises de chaque pays avaient été rattachées l'une à l'autre. Je ne pense pas que le phénomène soit lié au fait qu'il s'agisse d'un marché commun, mais plutôt à l'envergure des fluctuations qui se sont produites dans le taux de change.

Le président: Voulez-vous dire que vous pourriez donc avoir besoin d'une union monétaire, ou tout au moins d'une coopération, que ce soit ou non dans le cadre d'un accord commercial?

M. Dodge: C'est exact. De toute évidence, à l'heure actuelle, la Banque centrale du Canada applique la politique monétaire de manière que a) le taux de change ne subisse pas de fortes fluctuations b) qu'il reste d'un ordre qui semble raisonnable. Je ne vois donc pas pourquoi le Canada et les États-Unis seraient tentés de faire d'autres démarches en ce sens puisque, comme je l'ai déjà signalé, le processus d'intégration est déjà très avancé. La banque centrale a de bonnes raisons d'agir de la sorte afin de restreindre les fluctuations débridées à l'heure actuelle.

Le président: Vous avez parlé de notre accord de libre-échange avec les États-Unis dans le secteur du matériel agricole, et j'aimerais obtenir quelques précisions. Je tiens à mentionner les témoignages que nous avons déjà entendus afin qu'ils soient versés au compte rendu. On parle souvent d'un accord de libre-échange, mais il n'en existe aucun. Il s'agit d'une coïncidence. Les Américains n'ont jamais fixé de tarifs sur le matériel agricole et après la Seconde Guerre mondiale nous avons unilatéralement éliminé les nôtres afin de pouvoir importer le matériel agricole au Canada et empêcher l'augmentation du coût des produits alimentaires. Nous n'avons aucun accord global, et c'est cela qui fait ressortir le problème des échanges libres dans les faits sans l'existence d'un accord étant donné que, les barrières non tarifaires jouent contre nous dans ce secteur.

M. Dodge: En effet, puisqu'un moteur n'est pas considéré de la même façon, aux fins de l'établissement des tarifs, s'il est intégré à un tracteur plutôt qu'à une niveleuse. À cause de cette différence, au moins un de nos fabricants de matériel agricole ne réussit pas à être compétitif.

Le président: Je tenais seulement à ce qu'il soit indiqué au compte rendu que nous n'avons pas d'accord de libre-échange dans le secteur du matériel agricole. Beaucoup le croient cependant. Aucun des deux pays ne fixe de tarifs, mais il n'existe pas non plus d'accord.

J'aimerais passer au prochain point que vous avez mentionné dans vos commentaires généraux, mais sur lequel vous n'avez pas insisté. Il s'agit d'une plus grande intégration ou, si

[Text]

free trade—to remove all remaining tariffs would lead us. That is what some people would describe as being the worst of both possible worlds. Because of the gap, by 1988 we will be moving to such low levels of tariff protection that it will be almost meaningless. We will not have tariff protection, but, by the same token, because of non-tariff barriers and no overall agreement, such as they have in Europe, we shall not have proper access to the larger market and so we shall neither have the benefits of free trade nor the benefits of higher tariff. To what degree do you see this as a danger?

Dr. Dodge: It certainly is a danger, but as to what degree I can attach to it, I have more difficulty with that. I would agree with you 100 per cent, Mr. Chairman, that by 1986, in a number of areas, we will be in a situation where the remaining tariff simply adds a cost to the users of those goods without providing significant protection to the manufacturers of those goods. I do not think it is a particularly nice situation to be in. I would be much better, I think, to move right through and try to negotiate some form of over-all agreement, because in that way we might well be able to control some of these non-tariff barriers which are proliferating, as well as gaining access on the other side. It is not a totally one-sided street, I think.

The Chairman: Oh, no.

You did not touch on another factor which seems to me to provide great difficulty for us, and would provide difficulty in any free trade arrangement, and that is the fact that Canada and the United States are two federal states side by side. Such a free trade agreement would not, of course, bind the individual states on the one hand or the individual provinces on the other.

Dr. Dodge: Unless, of course, they were parties to the agreement. A particularly important thing they should be parties to some sort of an agreement on is this bidding war in terms of investment. It is important to try to resolve that problem regardless of whether we move to a free trade area of any sort or not. Bidding wars are destructive. They are destructive of governments' ability to carry on properly, to allocate resources properly, and to serve the public in the way that they are supposed to.

The Chairman: There is no question that economically they are a nightmare.

How serious is the bidding war problem as between individual states in the United States?

Dr. Dodge: It is almost as serious as it is between states and provinces; in some cases, more so.

The Chairman: You say states and provinces. You mean as between provinces?

Dr. Dodge: No, no. What we are familiar with is Ontario bidding against Ohio for a Ford Motor plant. This is not at all uncommon as far as the bidding that goes on between the states within the United States is concerned, with the result that the level of services provided by state governments deteriorates over time. Governments at the state level, more and more, are unable to carry out their constitutional responsibilities, and so it is, I think, in the long run, erosive of the state

[Traduction]

vous préférez, d'un régime de libre-échange, selon lequel nous éliminerions tous les tarifs qui existent encore. Certains diraient que c'est prendre le pire des deux mondes. A cause de l'écart, d'ici 1988, nos protections tarifaires seront tellement faibles qu'elles seront à peu près inutiles. Nous n'aurons plus de protection tarifaire, mais du même coup, sans barrières non tarifaires ni d'accord global, comme celui qui lie les pays de l'Europe, nous n'aurons pas accès au marché plus vaste et nous ne jouirons des avantages ni du libre-échange ni de tarifs plus élevés. A votre avis, dans quelle mesure est-ce un danger?

M. Dodge: Le danger existe sûrement, mais je ne saurais mesurer son importance. Je suis entièrement d'accord avec vous, monsieur le président, lorsque vous dites que d'ici 1986, et dans un grand nombre de secteurs, le tarif qui nous reste ne fera qu'augmenter les coûts que doivent assumer les utilisateurs, sans pour autant fournir une protection suffisante aux fabricants. Je ne crois pas que ce soit une situation souhaitable. Je crois qu'il serait préférable de tenter de négocier un accord global puisque nous pourrions ainsi contrôler certaines de barrières non tarifaires qui profiteraient tout en obtenant une part du marché américain. À mon avis, il ne faudrait pas que ce soit une voie à sens unique.

Le président: Ah, non.

Vous avez mentionné un autre élément qui semble créer un problème pour nous et pour tous ceux qui voudraient conclure un accord de libre-échange, c'est-à-dire que le Canada et les États-Unis sont deux États fédéraux limitrophes. Un tel accord de libre-échange ne lierait ni les États ni les provinces.

M. Dodge: À moins, évidemment, que chaque entité soit partie à l'accord. Pourtant, il serait très important que les États et les provinces soient, à tout le moins, parties à un accord régissant les investissements. Il est important de résoudre ce problème, que nous nous dirigeons ou non vers un libre échange quelconque. Les guerres que se livrent les soumissionnaires sont nuisibles. Elles nuisent au bon fonctionnement du gouvernement, à l'allocation raisonnable des ressources et aux services offerts au public.

Le président: Il est certain que du point de vue économique, c'est un cauchemar.

Ce problème est-il aussi aigu entre les états individuels aux États-Unis?

M. Dodge: Il est presque aussi grave que celui qui existe entre états et provinces. Encore davantage dans certains cas.

Le président: Vous dites entre états et provinces. Vous voulez sans doute dire entre provinces.

M. Dodge: Non, non. Je parle de ce qui se passe entre l'Ontario et l'Ohio en ce qui concerne les soumissions pour une usine de la compagnie Ford Motor. Cette situation est très courante en ce qui concerne les soumissions entre les états américains, et il en résulte que le niveau des services fournis par les gouvernements des états se détériore peu à peu. Les gouvernements des états sont de moins en moins capables de remplir leurs engagements constitutionnels, et c'est ainsi qu'à

[Text]

and provincial levels of responsibility to find themselves engaged in this sort of competition.

The Chairman: I suppose in a free trade arrangement we would really have the solace of saying that we would be no worse off than we would be dealing with Texas or the State of New York, though there would still be a problem.

Dr. Dodge: That is correct, and nobody would be particularly well of dealing with the province of Alberta, because they have a lot of money to give away, and a number of American states would worry very much about that one. It is a problem. It does lead to distortions within this country now, but it is a problem that is there regardless of whether or not we enter into a free trade arrangement.

The Chairman: I have no further questions of the witness.

Senator Bosa: If a free trade arrangement were to take place, over what period of time would it be applied in order to minimize as much as possible the disruptions that it would create?

Dr. Dodge: I am not sure. My sense is that that period is probably much shorter than what we will agree to if we ever get to the stage of negotiating it. Probably five years, I would think, is as much time as is really required, but I expect we will end up trying for 15, or something like that, in order to ensure a very slow process. I do not think that is necessary, except in perhaps a very few isolated cases where there is heavy capital equipment investment, and it would be cheaper to have a slow phasing in than to have a big subsidy in order to allow the company to write that equipment off very quickly.

The Chairman: The average, Senator Bosa, in Europe, has nearly always been 10 years, with very few exceptions.

Dr. Dodge: That is right. And they have usually gone much faster.

Senator Bosa: Has anyone taken a glimpse on the other side of the border to see what industries might suffer as a result of this kind of arrangement?

Dr. Dodge: Yes. In fact, I had a group of students do that very exercise for me last year. It is hard to know. There are some that would be injured, but whether the injury would be "material" or not, is very hard to ascertain. Canadian steel would penetrate into the United States market to a much greater extent than it currently does, but it would still only be capturing a small fraction of that market. There would therefore be some penetration into the United States market of particular plants and facilities along the border between Ontario, Quebec and the adjacent states, and there might be some local hardship among local industries that would find difficulty in that area; but I could not ascertain that there was a manufacturing industry that would be in absolutely desperate shape, with perhaps the exception of the petrochemical industry, which is in trouble for a large number of reasons in the United States. It does not need its troubles aggravated by

[Traduction]

la longue cette concurrence nuit considérablement au rôle de l'état et de la province.

Le président: Je présume que dans une situation de libre échange on aurait la consolation de dire qu'il ne serait pas pire de traiter avec le Texas qu'avec l'état de New York, même s'il existait encore un problème.

M. Dodge: C'est exact, et il ne serait pas plus avantageux de traiter avec la province de l'Alberta parce que cette province est très riche et un certain nombre d'états américains s'en inquiéteraient beaucoup. C'est un problème. Cela mène à des déséquilibres au sein du pays actuellement, mais ce problème existe, que nous ayons le libre échange ou non.

Le président: Je n'ai pas d'autres question à poser au témoin.

Le sénateur Bosa: Si on instaurait le libre échange, sur quelle période de temps devrait-il être appliqué afin d'atténuer autant que possible les bouleversements que cela créerait?

M. Dodge: Je ne sais pas exactement. J'ai l'impression que cette période serait probablement beaucoup plus courte que celle que nous envisagerions si nous en arrivions un jour à l'étape des négociations. Je dirais qu'une période de cinq ans est probablement suffisante, mais je m'attends à ce que nous essayons quinze ans ou quelque chose du genre, afin d'assurer une mise en œuvre graduelle. Je ne crois que ce soit nécessaire, sauf peut-être dans un très petit nombre de cas isolés où les investissements en équipement sont considérables et qu'il en coûterait moins cher de le mettre en application graduellement plutôt que d'avoir à accorder d'énormes subsides afin de permettre à la compagnie d'amortir très vite les coûts d'équipement.

Le président: Sénateur Bosa, la moyenne en Europe, à très peu d'exceptions, a presque toujours été de dix ans.

M. Dodge: C'est exact. Et ils ont habituellement procédé beaucoup plus rapidement.

Le sénateur Bosa: Est-ce que l'un de vous a jeté un coup d'œil de l'autre côté de la frontière pour savoir quelles industries pourraient souffrir de ce genre d'arrangement?

M. Dodge: Oui. En fait, l'année dernière j'ai demandé à un groupe d'étudiants d'examiner la situation pour moi. Il est difficile de le savoir. Il y a certaines compagnies qui s'en ressentiraient, mais il est très difficile de savoir exactement à quel point elles en souffriraient. L'acier canadien pénétrerait les marchés américains en plus grandes quantités que ce n'est le cas actuellement, mais il ne s'agirait encore que d'une très petite proportion du marché. Il y aurait par conséquent une certaine pénétration de marchés américains en ce qui concerne certaines usines et installations le long de la frontière entre l'Ontario, le Québec et les états avoisinants, certaines industries locales pourraient peut-être éprouver des difficultés; mais je ne pourrais pas assurer qu'une industrie manufacturière pourrait être dans un état absolument désespéré, sauf peut-être l'industrie pétrochimique qui est en difficulté pour plusieurs raisons aux États-Unis. Elle n'a pas besoin d'aggraver sa

[Text]

increased Canadian production. There are some very specific goods also, where production is relatively small, but it is not a major concern. Hence, it is hard to find Americans who are implacably opposed to the idea of freer trade between the two countries, just as it is equally hard to find Americans who are stridently in favour because it would greatly improve their wellbeing. The thing is really quite diffuse, with the exception of a couple of industries such as petrochemicals.

Senator McElman: Your students must have been central Canadians, because the east coast fishery industry is a very important and large one in Canada. In the case of an event such as you describe, the upgrading of the fishing industry on the east coast would be absolutely tremendous, and it could go into the whole market of the northeastern United States and take a very substantial portion of it, simply by virtue of the fact that we cannot today send in large quantities of excepted fish blocks which are processed in the United States. In the circumstances you visualize, we would process those fish and get not only a very large increase in employment but in production as well. It would have a tremendous impact.

The Chairman: You have taken the words out of my mouth, senator. I was hesitating about giving evidence, as you have just done, but I would like to do so because the witness' remarks, it seemed to me, were rather concentrated on the effect on the manufacturing industries here. My remarks relate back to Senator Bird's concern in terms of which we would impinge on American industries, although I do not say we would do so to the point of devastating them. What would happen would be an immediate upgrading of resources, because our resource industries have no tariffs going into the United States on raw products, but as soon as you start making newsprint into fine paper you find it is impossible to do so in the States because of the tariffs. I have certainly had very senior people in the forest industry in British Columbia—along the lines of what Senator McElman was suggesting in connection with the fisheries on the east coast—say that they would build fine paper plants tomorrow morning if we had free trade with the United States. Then, indeed, you would be harming somebody manufacturing fine paper in the United States.

Dr. Dodge: Yes.

Fishing is a very interesting subject and is a good example of a problem which we would run into. However, there would be an immediate countervail in the United States on the grounds that the Canadian industry is being supported by government grants and that this enhances selling below cost.

Senator Bird: What they call "dumping"?

Dr. Dodge: No, it is not dumping. We are not selling to the United States at a price lower than we sell in Canada, but they would simply interpret this as unfair competition from abroad because that particular industry is subsidized by government grants, whereas the U.S. industry is not subsidized. Hence, the

[Traduction]

situation par une augmentation de la production canadienne. Il est aussi des biens très précis dans le cas desquels la production est relativement faible, mais il s'agit là d'une question de moindre importance. C'est pourquoi il est difficile de trouver des Américains qui s'opposent tout à fait au libre-échange entre les deux pays comme il est tout à fait difficile, d'ailleurs, d'en trouver qui soient tout à fait en sa faveur du fait qu'il contribuerait beaucoup à leur bien-être. La situation est réellement imprécise, exception faite de quelques industries, dont l'industrie pétrochimique.

Le sénateur McElman: Vos étudiants devaient être du centre du Canada, car l'industrie de la pêche de la côte est en est une très importante au Canada. S'il survenait un événement du genre de celui que vous décrivez, la valorisation de cette industrie aurait des effets énormes et la production pourrait inonder tout le marché du nord-est des États-Unis et en accaparer une bonne partie du fait, tout simplement, que nous ne pouvons actuellement acheminer d'énormes contingents de poisson faisant exception à la règle aux fins de leur traitement aux États-Unis. Dans les circonstances que vous dépeignez, nous traiterions nous-mêmes ce poisson, améliorant sensiblement, non seulement la situation de l'emploi, mais aussi la production. Les répercussions d'une telle mesure seraient retentissantes.

Le président: C'est justement ce que j'allais dire monsieur le sénateur. J'hésitais à apporter des preuves du genre de celles que vous venez de soulever, mais j'aimerais maintenant le faire parce qu'il me semble que les observations du témoin ont plutôt trait aux effets que subiraient les industries de fabrication du Canada. Mes remarques vont dans le sens de l'allusion que faisait plus tôt le sénateur Bird au fait que nous empiéterions sur les industries américaines, bien que je ne dise pas que nous le ferions au point de les détruire. Il découlerait de telles mesures une valorisation immédiate des ressources, car aucun tarif ne nous est imposé aux États-Unis à l'égard des produits bruts, ce qui n'est pas le cas lorsque nous transformons notre papier fin. J'ai entendu à maintes reprises des représentants haut placés de l'industrie forestière de la Colombie-Britannique dire, tout comme le faisait le sénateur McElman à l'égard des pêches de la côte est, qu'ils construiraient des usines de papier perfectionnées dès demain matin si le libre-échange existait avec les États-Unis. Ainsi, il va sans dire, nous porterions atteinte aux fabricants de papier fin des États-Unis.

M. Dodge: Oui.

La pêche est un sujet très intéressant et, certes, un bon exemple du genre de problème auquel nous aurions à faire face. Cependant, il y aurait une réaction immédiate aux États-Unis sous prétexte que l'industrie canadienne est maintenue en place par des subventions gouvernementales, ce qui permet d'écouler les produits à un prix inférieur.

Le sénateur Bird: Ce qu'ils entendent par «dumping»?

M. Dodge: Non, il ne s'agit pas de dumping. Nous ne vendons pas nos produits aux États-Unis à un prix inférieur au prix domestique, mais ils pourraient tout simplement croire à une concurrence qui n'a pas sa place du fait que l'industrie en question est subventionnée par le gouvernement alors que

[Text]

U.S. industry would ask for a countervail measure to take away the advantage alleged to have come about because of the government subsidy.

The Chairman: In the European Community there are quite stringent mechanisms under the Treaty of Rome for policing the type of thing the witness has just described. I find it interesting that in spite of the fact so many of the governments there are socialist, they still adhere to the marketplace concept that you must not, within the Community, use government subsidies and subventions and give one industry, such as the steel industry in Britain, an advantage over the steel industry of Belgium or Germany. That, I suppose, is unquestionably the type of thing you would have to deal with in the free trade agreement. In other words, it is not just an agreement to knock tariffs down but, at the same time, you have to create a whole structure under which you operate so that this type of unfair competition is at least kept under control but not eliminated.

Senator McElman: What the U.S. might consider a subsidy is something that east coast fishermen may not classify as a subsidy.

Senator Bosa: Some opponents of free trade with the United States are afraid that we will become the drawers of whater and hewers of wood again. Your diagram seems to support the theory that manufacturing would decline and our resource production would increase, which would support the opponents' theory. Would you make a comment on that?

Dr. Dodge: As I pointed out, there are really two competing views of what would happen: the Wonnacott view, that indeed we would have a major increase in manufactured output because of the access to the U.S. market, and that we could achieve the scale; and the consensus view—and what seems to be supported by the figures—that there would be some decline in secondary manufacturing output and a concomitant increase in primary manufacturing output.

Senator Bosa: It is not the end product.

Dr. Dodge: It is not the end product, but it may be a very high technology product.

The third view, which I classify as the Science Council's view, is that without sophisticated industry the secondary industry would decamp forthwith and go down to California or Georgia, and we would be left with a sharp decline in secondary manufacturing offset by only a very slight increase in resource output.

My own view, which is not based on reams of computer printout, is that this is the direction in which we would likely head. I do not think this is good, bad or indifferent because it does not seem particularly important to us to manufacture glass ashtrays as opposed to sophisticated intermediate products.

The Chairman: Are there any further questions?

[Traduction]

l'industrie américaine ne l'est pas. C'est pourquoi l'industrie américaine demanderait que soient adoptées des mesures compensatoires afin d'annuler les avantages qui sont censés découler des subventions gouvernementales.

Le président: La Communauté européenne a prévu des mécanismes rigoureux, en vertu du Traité de Rome, en vue de régir le genre de choses que le témoin vient de décrire. Je trouve intéressant le fait qu'un grand nombre de gouvernements, tout en étant socialistes, acceptent le concept selon lequel, à l'intérieur de la Communauté, un gouvernement ne peut verser ni subsides ni subventions, ni favoriser une industrie, telle l'industrie de l'acier en Grande-Bretagne, au détriment des industries de Belgique ou d'Allemagne. Il s'agit là, je crois, du genre de question dont il faudrait tenir compte dans toute entente de libre-échange. En d'autres termes, il ne s'agit pas simplement d'un accord visant à réduire les tarifs; vous devez en même temps établir toute une structure permettant au moins de réduire cette concurrence injuste, sans pour autant la supprimer.

Le sénateur McElman: Ce que les Américains décrivent comme une subvention ne sera peut-être pas considéré comme tel par les pêcheurs de la côte est.

Le sénateur Bosa: Certains détracteurs du libre échange avec les États-Unis craignent que nous en soyons de nouveau réduits à puiser l'eau et à couper le bois. Votre tableau semble donner foi à cette même théorie selon laquelle le secteur manufacturier ralentirait et celui de l'exploitation des ressources prospérerait. Voudriez-vous commenter ce point?

M. Dodge: Comme je l'ai déjà dit, il y a vraiment deux différentes interprétations de la situation: d'une part, la théorie de Wonnacott qui prévoit que la production de notre secteur manufacturier augmenterait considérablement grâce à l'accès au marché américain et que de ce fait nous pourrions remplir les quotas; d'autre part, l'opinion de la majorité que semblent soutenir les chiffres et selon laquelle la production du secteur manufacturier secondaire connaîtrait un certain ralentissement compensé par une augmentation correspondante de la production de produits primaires.

Le sénateur Bosa: Il ne s'agit pas de produits finis.

M. Dodge: Non, mais bien de matériel de production; la production de ces biens peut faire appel à des techniques très poussées.

La troisième interprétation, que j'associe au Conseil des sciences, veut que sans ces techniques de pointe, l'industrie secondaire aille s'établir en Californie ou en Georgie, ce qui entraînerait dans le secteur manufacturier un ralentissement marqué qui ne serait compensé que dans une très faible mesure par un essor du secteur des ressources.

Bien que je n'aie pas consulté les résultats de calculs d'ordinateur, j'estime que nous nous dirigerions probablement dans cette direction. Je ne crois pas que nous puissions qualifier cette situation d'avantageuse ou de désavantageuse car il ne semble pas particulièrement important pour nous de fabriquer des cendriers de verre plutôt que des produits intermédiaires raffinés.

Le président: Y a-t-il d'autres questions?

[Text]

If there are no further questions, I should just like to thank Dr. Dodge for coming this afternoon and for the trouble he has taken in preparing this paper. This has been a most provocative and interesting presentation, and I am sure it will be the background against which we will be examining witnesses in the following months.

Dr. Dodge: Thank you.

The committee adjourned.

[Traduction]

S'il n'y en a pas, j'aimerais remercier M. Dodge de sa présence et du soin qu'il a apporté à la préparation de ce document. Son témoignage a été très stimulant et intéressant et je suis sûr qu'il servira de base à partir de laquelle nous pourrions interroger d'autres témoins au cours des mois à venir.

M. Dodge: Merci.

Le Comité suspend ses travaux.

APPENDIX "1-A"

Schedule I

Subjective Index of Integration

	Trade Barriers	Barriers to Factor Flows	Degree of Integration of Economic Policy	Exchange Rates and Currency
100	none	none	identical	common currency
90	none	residual	very highly integrated	common currency
80	residual	few	highly integrated macro, significant integration of micro	common currency
70	residual	few	moderate integration of macro, significant integration of micro	fixed XR, fully coordinated policy
60	limited	few	significant integration	pegged XR, co-ordinated policy
50	low	significant	limited integration	flexible XR, co-ordinated policy
40	moderate to low	significant	limited integration	flexible XR, some policy co-ordination
30	moderate	moderate	limited commercial policy integration	fully flexible XR
20	high	high	limited commercial policy co-operation	fully flexible XR
10	very high	almost total	no integration	fully flexible XR
0	no trade	no factor flows	no integration	no currency market fully flexible XR

APPENDICE «1-A»

TABLEAU I

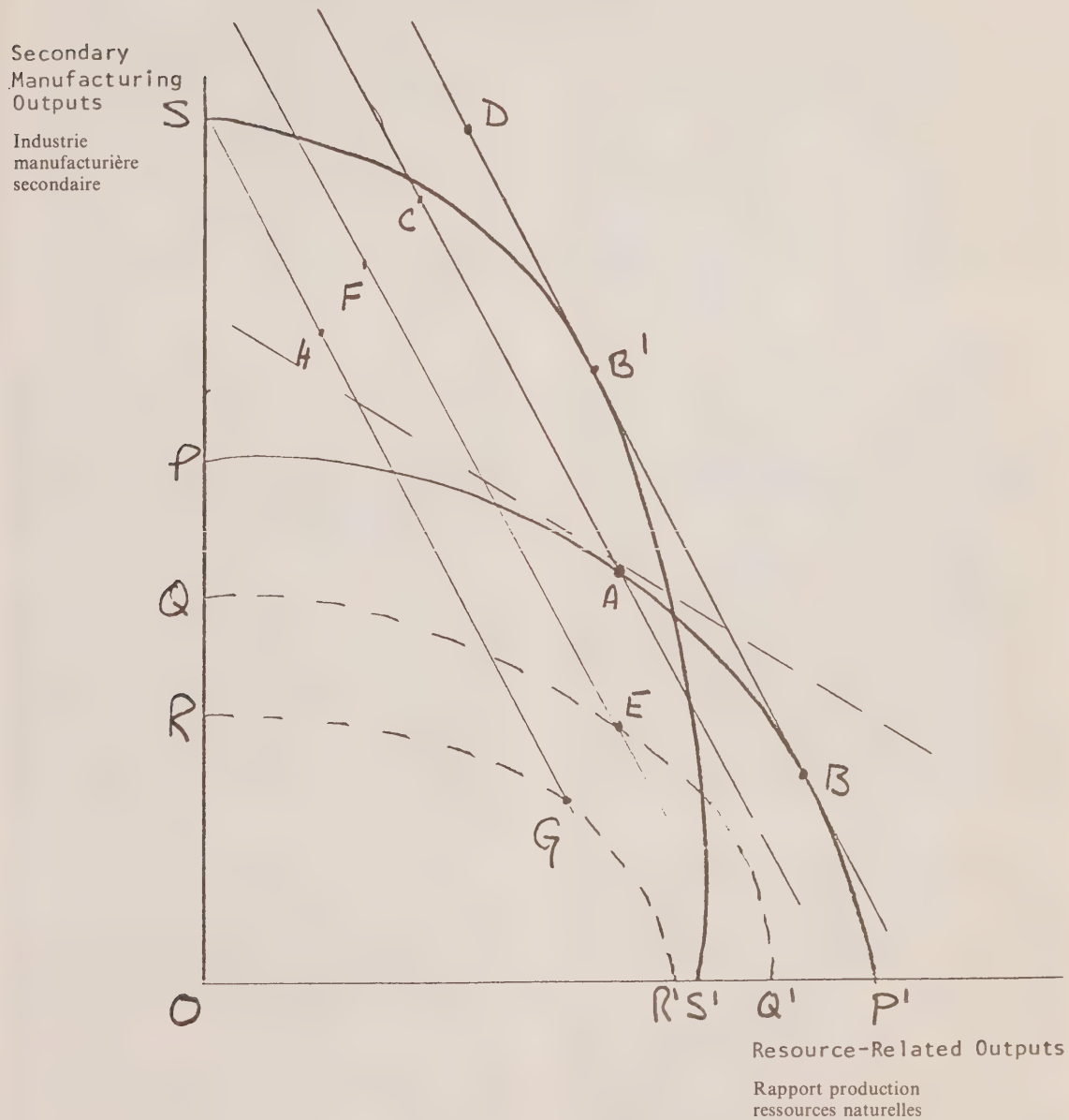
Index subjectif d'intégration

	Barrières commerciales	Barrières imposées aux transferts de facteurs	Niveau d'intégration de la politique économique	Taux de change et monnaie
100	aucune	aucune	politiques identiques	monnaie commune
90	aucune	résiduelles	très haut niveau d'intégration	monnaie commune
80	résiduelles	quelques-unes	très haut niveau d'intégration macro-économique, niveau d'intégration micro-économique important	monnaie commune
70	résiduelles	quelques-unes	niveau d'intégration macro-économique modéré, intégration micro-économique notable	taux de change fixe, coordination politique totale
60	limitées	quelques-unes	niveau d'intégration important	taux de change stable, politique coordonnée
50	faibles	notables	intégration limitée	taux de change flexible, politique coordonnée
40	modérées à faibles	notables	intégration limitée	taux de change flexible, un certain niveau de coordination politique
30	modérées	modérées	intégration limitée de la politique commerciale	taux de change entièrement flexible
20	élevées	élevées	coopération limitée en matière de politique commerciale	taux de change entièrement flexible
10	très élevées	presque totales	aucune intégration	taux de change complètement flexible
0	aucune échange commercial	aucun transfert de facteurs	aucune intégration	aucun marché de devises, taux de change complètement flexible

Schedule II

TABLEAU II

CANADIAN PRODUCTION POSSIBILITIES
CONFIGURATIONS DE LA PRODUCTION CANADIENNE



NORTH AMERICAN ECONOMIC
INTERDEPENDENCE:
A FRAMEWORK FOR ANALYSIS

Notes for Remarks to the
Senate Committee on Foreign Affairs

by

David A. Dodge

Institute for Research on Public Policy

May 6, 1980

L'INTERDÉPENDANCE ÉCONOMIQUE EN
AMÉRIQUE DU NORD:
CADRE D'ANALYSE

Document rédigé à l'intention du
Comité sénatorial des affaires étrangères

par

David A. Dodge

Institut de recherches politiques

Le 6 mai 1980

1. *Introduction*

The purpose of this shorth paper is to establish a framework for analysing the impact on Canada and its regions of various forms of closer economic integration with the United States. Special emphasis will be placed on one form of integration, namely free trade. The aim is to set out the fundamental questions which ought to be asked and a framework in which answers should be evaluated, rather than to provide the answers themselves.

At the outset it should be noted that economic integration is nont an "on-off" phenomenon that either exists or does not. Rather, integration takes place by degrees. At any point in time the extent of integration of any two economies may range from almost zero—where no transactions take place between the two economies—to almost complete integration—where rules pertaining to commerce and economic policies are the same in both economies, and goods and factors flow freely between the two economies. While there may be a theoretical absolute zero or absolute maximum on the integration scale, as with temperature, there is a relevant range for normal social activity.

It should be noted that there are really four domains in which integration may take place: trade, factor flows (labour, capital, technology), economic policy (stabilization, commercial, micro economic) and monetary arrangements. Sets of countries may be very highly integrated in one domain with considerably less integration in others. However, there is an economic dynamic which makes it difficult to pursue integration in one domain with no integration in the others. For example, the European Community is being driven to a significant degree of monetary integration because volatile exchange rates are making it extremely difficult to maintain free flows of goods and factors. Similarly the lack of integration of economic policy in Europe and North America caused the disintegration of the Bretton-Woods monetary system in the early 1970's. Because these four domains are highly linked, this paper deals with the question of integration as a whole,

1. *Introduction*

L'objet de ce bref document est de proposer un cadre pour faciliter l'étude des répercussions sur le Canada et ses régions des diverses formes d'intégration économique avec les États-Unis. L'accent sera davantage mis sur une certaine forme d'intégration, le libre-échange. L'objectif consiste à relever les questions fondamentales qu'il y a lieu de se poser, et à définir un cadre dans lequel des réponses doivent être évaluées plutôt qu'à fournir vraiment des réponses.

Dès le départ, il convient de noter que l'intégration économique n'est pas une affaire de tout ou rien. Elle se réalise plutôt progressivement. Quelle que soit l'époque étudiée le degré d'intégration de deux économies peut frôler le point zéro, lorsque aucune transaction n'est effectuée entre les deux, et parfois presque atteindre la perfection, lorsque les règles relatives aux politiques commerciales et économiques se recoupent dans les deux économies et que les biens et les facteurs circulent librement entre les deux. Bien qu'il puisse exister un zéro absolu hypothétique ou un maximum absolu sur l'échelle de l'intégration, comme c'est le cas pour la température, on ne franchit pas certaines limites dans les activités sociales normales.

Il faut préciser qu'on trouve en réalité quatre domaines d'intégration: le commerce, les mouvements de facteurs (main-d'œuvre, capitaux, technologie) la politique économique (la stabilisation, le commercial, le micro-économique) et enfin les ententes monétaires. Certains groupes de pays peuvent être fortement intégrés dans un domaine et l'être beaucoup moins dans d'autres. Toutefois, le dynamique économique rend difficile le maintien de l'intégration dans un domaine lorsqu'elle ne se poursuit pas sur d'autres fronts. Par exemple, la Communauté européenne a recherché un haut degré d'intégration monétaire parce que les fortes fluctuations des taux de change rendaient extrêmement difficile le maintien de la libre circulation des biens et des facteurs. De la même façon, l'insuffisance d'intégration de la politique économique en Europe et en Amérique du Nord a entraîné la dénonciation du système monétaire établi grâce aux accords de Bretton Woods au

although much greater emphasis is placed on the trade domain than on the other three.

For purpose of this paper, zero integration will be taken to imply:

- a) prohibitively high trade barriers so that no trade takes place,
- b) prohibitive restrictions on factor flows so that there are no flows of labour or capital or technology,
- c) no attempt to co-ordinate or integrate economic policies,
- d) the absence of a fully functioning exchange market.

This "zero integration" is reflected in the economic relations between Japan and Europe prior to 1870 or between China and the United States from 1950 to 1970. At the other end of the scale full economic integration will be taken to imply:

- a) no tariff or non-tariff barriers to trade,
- b) no restrictions on factor flows,
- c) fully integrated economic policies, and
- d) a common currency.

Examples of full integration (100 on our scale) in the absence of political union do not exist; indeed within most political unions the degree of economic integration is significantly less than 100, especially with regard to factor flows and integration of economic policy in a federal state.

Intermediate degrees of integration in the four domains are set out in Table 1. This table has been constructed on the premise that trade integration precedes factor market integration, that factor market integration precedes monetary integration, and that policy integration is achieved last. In other words, the earliest stage of integration largely involves the reduction in barriers to trade. Further integration takes place through further reductions in barriers to trade, reductions in limitations to factor flows, and some co-ordination of trade policies. Still further integration requires further reductions in barriers to trade and factor flows, increased co-ordination of economic policies and co-ordination of monetary policies, leading to a pegged exchange rate.

To achieve higher degrees of integration require that barriers to trade and factor flows be substantially eliminated, further co-ordination in micro economic policy and an high degree of co-operation in macro policy, perhaps including a common currency. Complete integration requires common economic policies.

Combining the four domains to produce a single scale for integration is difficult because of the uneven process of integration. For example the gold standard, which represents a high degree of monetary integration, was in force in the pre-World War I period when restrictions on trade abounded, both worldwide and between the U.S. and Canada. On the

début des années 70. Comme ces quatre domaines sont étroitement liés, ce document porte sur la question globale de l'intégration, bien qu'on ait insisté davantage sur le domaine du commerce que sur les trois autres.

Dans ce document, l'intégration zéro suppose:

- a) des barrières commerciales si élevées qu'elles interdisent tout commerce,
- b) des restrictions prohibitives aux mouvements de main-d'œuvre, de capitaux ou de technologie,
- c) l'absence totale d'efforts de coordination et d'intégration des politiques économiques,
- d) l'absence d'un marché des changes fonctionnant à plein rendement.

Ce degré d'«intégration zéro» se retrouve dans les relations économiques qu'entretenaient le Japon et l'Europe avant 1870, de même que dans celles qu'ont maintenues la Chine et les États-Unis de 1950 à 1970. À l'autre extrême, l'intégration économique totale suppose:

- a) l'absence de barrières tarifaires ou non tarifaires,
- b) l'absence de restrictions imposées au mouvement de facteurs,
- c) des politiques économiques entièrement intégrées, et
- d) une monnaie commune.

Nous ne connaissons pas d'exemples d'intégration totale (le point 100 sur notre échelle) là il n'existe pas d'union politique; il est certain que dans la plupart des unions politiques le degré d'intégration économique est nettement inférieur à 100, notamment en ce qui concerne les mouvements de facteurs et l'intégration de la politique économique dans un État fédéral.

Au tableau 1 figurent les degrés intermédiaires d'intégration des quatre domaines. Il a été établi en partant du principe que l'intégration commerciale précède celle du marché des facteurs, que cette dernière précède l'intégration monétaire et que l'intégration politique arrive en dernier lieu. Autrement dit, le tout premier stade d'intégration dépend largement de la réduction des barrières commerciales. L'intégration se poursuit quand continuent de s'abaisser les barrières commerciales, quand sont limitées les réductions de mouvements de facteurs et quand les politiques commerciales sont coordonnées dans une certaine mesure. Pour aller plus avant, l'intégration nécessite d'autres réductions des barrières commerciales et des mouvements de facteurs, une coordination accrue des politiques économiques ainsi que des politiques monétaires, ce qui permet de stabiliser le taux de change.

Pour atteindre de plus forts taux d'intégration, il faut que les barrières imposées au commerce et au mouvement de facteurs soient nettement réduits, que soit accrue la coordination de la politique micro-économique, et intensifiée la coordination de la macro-politique, ce qui peut comporter l'utilisation d'une monnaie commune. L'intégration totale nécessite des politiques économiques communes.

Il est difficile de combiner les quatre domaines pour établir une échelle unique d'intégration en raison de l'absence d'uniformité de ce processus. Par exemple, l'étalon-or, qui traduit un très fort degré d'intégration monétaire, était en vigueur avant la Première Guerre mondiale, à une époque où abondaient les restrictions commerciales, tant dans le monde entier

other hand, much progress was made in lowering barriers to trade in goods and factors and increasing policy co-ordination in Europe and North America in the 1970's at the same time as the Bretton Wood gold exchange standard collapsed.

Despite the difficulties, a single integration index is set out in Tables 2 and 3. This index is highly *subjective*, in that the degree of integration is based on government policy actions rather than on actual flows of goods and factors.¹ It is also subjective in that the index for each of the four domains has been assigned arbitrarily by the author through "eyeball" evaluation of descriptive material rather than statistical analysis of hard data. Despite this latter weakness, a weakness which will be corrected as the I.R.P.P. studies progress, Table 3 reveals that Canada and the U.S. are already fairly highly integrated economies, although not as integrated as were the E.F.T.A. countries or as the European Community is today.

What would be the potential benefits and cost of further integration with the United States and how are these to be assessed? It is to these questions that the paper now turns.

2. Analysis of the Impact of Freer Trade

What is the impact of freer trade with the United States on the welfare of Canadians? How can this be assessed? These are the two questions addressed by this section of the paper.

(a) Static Impact

A mutual lowering of tariffs between Canada and the United States will increase the volume of trade between the two countries at the expense of other trading partners. For example if Canada were to remove all tariffs against U.S. electronic goods, but maintain tariffs against the rest of the world, some imports into Canada which had been coming from Japan and Korea (lowest cost source) would be diverted to the United States (higher cost source—but still cheaper than domestic manufacture). This diversion represents a *net loss* for Canadians as a whole since the tariff revenue forgone by the Canadian Government exceeds the gain to the Canadian consumer from the lower purchase price in Canada of the American goods in comparison to the Japanese goods.

qu'entre les États-Unis et le Canada. D'autre part, au cours des années 70 des progrès importants ont été réalisés en vue de l'abaissement des barrières touchant les bien et facteurs et de l'accroissement d'une coordination politique en Europe et en Amérique du Nord, à l'époque même où s'effondrait l'établissement accété aux termes des accords de Bretton Woods.

Malgré ces difficultés, un indice d'intégration unique est défini aux tableaux 2 et 3. Il est fortement *subjectif*, du fait que le degré d'intégration se fonde sur des mesures politiques gouvernementales plutôt que sur les mouvements réels des biens et facteurs. Il l'est aussi du fait que l'indices de chacun des quatre domaines a été défini arbitrairement par l'auteur en fonction d'une évaluation sommaire de données descriptives plutôt que d'une analyse statistique de données précises. Malgré cette dernière lacune, à laquelle on pourra remédier à mesure que progresseront les études de l'Institut de recherches politiques, le tableau 3 révèle que le Canada et les États-Unis ont déjà des économies assez fortement intégrées, bien qu'elles ne le soient peut-être pas autant que celles des pays de l'EFTA (Association européenne de libre-échange ou de la Communauté européenne).

Quels sont les avantages et les coûts qui pourraient résulter d'une intégration accrue avec les États-Unis, et comment peut-on les évaluer? Voilà justement les questions qu'il s'agit maintenant d'étudier.

2. Analyse des retombées d'une libéralisation des échanges canado-américains

Quel effet sur le bien-être des canadiens aurait la libéralisation des échanges entre le Canada et les États-Unis? Comment l'évaluer? C'est à ces deux questions que nous allons maintenant passer.

a) Impact statique

Si l'on abaissait de part et d'autre les tarifs entre le Canada et les États-Unis, cela aurait pour conséquence d'augmenter le volume des échanges entre les deux pays aux dépens des autres partenaires commerciaux. Par exemple, si le Canada décidait de ne plus imposer aucun tarif sur les appareils électroniques américains, tout en maintenant ceux sur les appareils provenant d'autres pays, certaines importations du Japon ou de Corée (au plus bas coût) seraient remplacées par des importations des États-Unis (au plus haut coût mais toutefois moins chères que les appareils fabriqués au Canada). Cette opération constituerait pour tous les Canadiens une *perte nette* car les revenus tarifaires cédés par les pouvoirs publics canadiens dépasseraient les gains dont pourraient bénéficier les consommateurs qui paieraient un prix moindre au Canada pour les produits américains par comparaison aux marchandises japonaises.

¹ An *objective* measure of integration would include such variables as trade flows as a percent of GNP, labour flows, capital flows, ownership, common corporations, unions, and other economic institutions. On this basis Canada is already highly integrated into the U.S. Economy. Among the developed nations, only the Benelux countries demonstrate a higher degree of integration with their major partners (France and Germany).

¹ Une façon de mesurer *objectivement* l'intégration serait d'inclure en pourcentages du PNB des variables comme les échanges commerciaux, les mouvements de main-d'œuvre et de capitaux, le volume de la propriété et des sociétés privées, les syndicats et autres institutions économiques. Dans cette optique le Canada est déjà fortement intégré à l'économie américaine. Parmi les pays industrialisés, seuls les pays du Benelux présentent un degré d'intégration supérieur avec leurs principaux partenaires (France et Allemagne).

TABLE 1

	Trade Barriers	Barriers to Factor Flows	<u>Subjective Index of Integration</u>	
			Degree of Integration of Economic Policy	Exchange Rates and Currency
100	none	none	identical	common currency
90	none	residual	very highly integrated	common currency
80	residual	few	highly integrated macro, significant integration of micro	common currency
70	residual	few	moderate integration of macro, significant integration of micro	fixed XR, fully coordinated policy
60	limited	few	significant integration	pegged XR, co-ordinated policy
50	low	significant	limited integration	flexible XR, co-ordinated policy
40	moderate to low	significant	limited integration	flexible XR, some policy co-ordination
30	moderate	moderate	limited commercial policy integration	fully flexible XR
20	high	high	limited commercial policy co-operation	fully flexible XR
10	very high	almost total	no integration	fully flexible XR
0	no trade	no factor flows	no integration	no currency market fully flexible XR

TABLE 2

Subjective Index of Integration

- 95—no tariffs, residual NTB's and barriers to factor flows, very high degree of policy integration, common currency (e.g., U.S.A., 1980)
- 85—no tariffs, minimal NTB's and barriers to factor flows, high degree of policy integration, common currency (e.g., Canada, 1980)
- 75—as below with a common currency (e.g., UK/Ireland, 1972)
- 65—residual tariff, very limited non-tariff barriers to trade, essentially no barriers to factor flows, essentially common commercial policies, some degree of integration of micro economic policies, little integration of other policies, pegged exchange rates, with co-ordinated policy.
- 55—limited tariff barriers, some non-tariff barriers significant barriers to factor flows but large flows take place, high integration of commercial policies but little integration of other economic policies, flexible exchange rates (e.g., old E.F.T.A.)
- 45—low tariff and moderate to low non-tariff barriers, moderate barriers to factor flows, limited integration of economic policies, some policy co-operation, flexible exchange rates (e.g., Canada/U.S., 1980)
- 35—moderate tariff and significant non-tariff barriers to trade but some items subject to little or no tariff, substantial barriers to flows of factors but some factor flow; almost no integration of economic policies, flexible exchange rates (e.g., OECD, 1980)
- 25—moderate to high tariff and non-tariff barriers to trade permit substantial trade, restricted factor flows, no policy integration except for limited commercial policy co-operation, flexible exchange rates (e.g., close to GATT, 1955)
- 10—some trade but very high tariff and non-tariff trade barriers, highly restricted factor flows, no integration of policy, exchange market chaos (e.g., Atlantic — 1930's).

TABLE 3

Subjective Indices of Integration
for different sets of economies

"Association"	Trade Barriers	Factor Barriers	Policy Integration	Monetary Integration	Overall Integration ¹
U.S.A. (states) 1980	95	95	90	90	93
Canada (provinces) 1980	85	75	80	100	85
European Community 1980	85	60	50	60	68
EFTA (1970)	75	40	40	50	56
Canada/U.S. (1980)	50	50	40	50	48
OECD (1980)	45	30	30	30	36
GATT (1955)	25	20	10	50	26
Atlantic (1930's)	10	10	0	20	10

¹ "Trade barriers" are weighted .4 and each of the other three components .2 in the construction of this index.

TABLEAU 1

Index subjectif d'intégration

	Barrières commerciales	Barrières imposées aux transferts de facteurs	Niveau d'intégration de la politique économique	Taux de change et monnaie
100	aucune	aucune	politiques identiques	monnaie commune
90	aucune	résiduelles	très haut niveau d'intégration	monnaie commune
80	résiduelles	quelques-unes	très haut niveau d'intégration macro économique, niveau d'intégration micro économique important	monnaie commune
70	résiduelles	quelques-unes	niveau d'intégration macro-économique modéré, intégration micro-économique notable	taux de change fixe coordination politique totale
60	limitées	quelques-unes	niveau intégration important	taux de change stables, politique coordonnée
50	faibles	notables	intégration limitée	taux de change flexible, politique coordonnée
40	modérées à faibles	notables	intégration limitée	taux de change flexible, un certain niveau de coordination politique
30	modérées	modérées	intégration limitée de la politique com- merciale	taux de change entièrement flexible
20	élevées	élevées	coopération limitée en matière de poli- tique commerciale	taux de change entièrement flexible
10	très élevées	presque totales	aucune intégration	taux de change complètement flexible
0	aucun échange commercial	aucun transfert de facteurs	aucune intégration	aucun marché de devises, taux de change complètement flexible

TABLEAU 2

Indice subjectif d'intégration

- 10—quelques échanges commerciaux soumis toutefois à des barrières tarifaires et non tarifaires très élevées, transferts de facteurs très limités, aucune intégration politique, marasme sur le marché des cours (Atlantique—années 30).
- 25—des barrières tarifaires et non tarifaires de niveaux modéré à élevé permettent des échanges commerciaux importants, des transferts de facteurs limités, aucune intégration politique sauf au chapitre de la coopération politique commerciale limitée, taux de change flexible (à peu près conforme aux accords du GATT, 1955)
- 35—échanges commerciaux assujettis à des barrières tarifaires modérées et à des barrières non-tarifaires importantes, certains biens n'étant que peu ou pas frappés de taxes douanières; peu barrières importantes imposées aux transferts de facteurs, bien qu'il existe un certain mouvement de transfert de facteurs; à peu près aucune intégration des politiques économiques, taux de change flexible (OCDE, 1980).
- 45—barrières tarifaires faibles et barrières non tarifaires de niveaux modéré à faible, barrières modérées imposées aux transferts de facteurs, intégration limitée des politiques économiques, une certaine mesure de coopération politique, taux de change flexible (Canada/ États-Unis, 1980).
- 55—barrières tarifaires limitées, quelques barrières non tarifaires, barrières tarifaires importantes imposées aux transferts de facteurs bien que d'importants transferts se produisent; niveau d'intégration élevé des politiques commerciales mais faible intégration des autres politiques économiques, taux de change flexible (ancienne EFTA)
- 65—tarif résiduel, barrières non tarifaires très limitées imposées aux échanges commerciaux, à peu près aucune barrière dans le domaine des transferts de facteurs, essentiellement des politiques commerciales communes, un certain niveau d'intégration des politiques micro-économiques, faible intégration des autres politiques, taux de change stable, politique coordonnée.
- 75—comme au paragraphe précédent, en plus d'une monnaie commune (Royaume-Uni/Irlande, 1972)
- 85—aucune barrière tarifaire, barrières tarifaires nationales minimales et barrières imposées aux transferts de facteurs, niveau élevé d'intégration politique, monnaie commune (Canada, 1980)
- 95—aucune barrière tarifaire, barrières tarifaires nationales résiduelles et barrières imposées aux transferts de facteurs, niveau très élevé d'intégration politique, monnaie commune (États-Unis, 1980)

TABLEAU 3

Indices subjectifs d'intégration
propres à divers types d'économies

«Association»	Barrières tarifaires	Barrières imposées aux fac- teurs	Intégration politique	Intégration monétaire	Intégration globale ¹
États-Unis (états) 1980	95	95	90	90	93
Canada (provinces) 1980	85	75	80	100	85
Communauté européenne 1980	85	60	50	60	68
EFTA (1970)	75	40	40	50	56
Canada/États-Unis 1980	50	50	40	50	48
OCDE (1980)	45	30	30	30	36
GATT (1955)	25	20	10	50	26
Atlantique (années 30)	10	10	0	20	10

¹ Aux fins de la composition du présent index, les «barrières tarifaires» valent .4 et chacun des autres éléments vaut .2

The size of this loss will depend on the volume of trade diverted from abroad to the U.S. market and on the average height of the tariff on these goods, and is likely to be small in the short run. The "smallness" of this loss can be observed from the following example:

Approximately $\frac{1}{3}$ of Canada's imports come from outside North America and of these over half are made up of goods which now trade essentially duty free between Canada and the U.S. This remainder would account for approximately 4% of Canada's GNP. If the duty on these goods were levied at an average of 15% (*high*) and the U.S. producers priced up to this level (which they would be unlikely to do), then the maximum loss from trade diversion would be equivalent to 0.6% of Canada's GNP every year. While I don't have a precise number for the actual anticipated diversion, rough calculations would put it at about half that amount—i.e. 0.2% to 0.4%.

On the other hand, the lowering of tariffs between Canada and the United States would create some new trade by causing Canadian consumers to divert consumption from higher priced Canadian products to lower priced U.S. products and by causing producers to redirect resources into these goods which can now be sold in the U.S. market at a greater profit (primary manufactures and resources) and away from those goods which now enter much more cheaply from the U.S. (*secondary manufactures*). Like that of trade diversion, the impact of this trade creation is also likely to be small. Assuming (*generously*) that half of the trade between Canada and the U.S. is dutiable at 10% and that elasticities of demand and supply are unity in both countries, this trade creation effect will amount to approximately $(\frac{1}{2} \times .18 \times \frac{1}{2}) = 0.45\%$ of GNP, or only slightly more than enough to offset the negative effects of trade diversion from outside North America. Even if both the supply of and the demand for traded goods were considerably more responsive to price in both countries (e.g. had an elasticity of 2.0), trade creation effects would only be in the order of 1.5 or 2.0% of GNP, yielding a net effect of just over 1.0% of GNP once trade diversion effects were taken into account¹.

In sum, these "static" gains from entering into free trade with the U.S. are *very small*—whether they be about one percent of GNP (as I think likely) or about two percent of GNP (as Wonnacott estimates). The non-economist might well conclude at this point that the effort to secure free trade with the U.S. is not worth it for such small gains and ask if there is not more that should be considered. The answer is

L'importance de cette perte dépendra du volume des échanges canalisés vers le marché américain et également de la moyenne des tarifs imposés, mais il est probable qu'à court terme cette perte sera probablement peu importante. On peut s'en faire une idée grâce à l'exemple suivant:

Approximativement $\frac{1}{3}$ des importations canadiennes ne viennent pas d'Amérique du nord et pour moitié elles sont constituées de marchandises dont le commerce est exempt de droits de douanes entre le Canada et les États-Unis. Le reste représente approximativement 4% du PNB canadien. Si les droits perçus sur ces marchandises étaient en moyenne de l'ordre de 15% plafond, que les producteurs américains ajustaient leurs prix à ce niveau (ce qu'ils ne feraient probablement pas) la perte annuelle maximum qui résulterait de cette canalisation serait équivalente à 0,6% du PNB canadien. Je ne pourrais pas citer de prévisions précises quant au niveau de cette diversion mais disons qu'elle serait approximativement de la moitié, à savoir de 0,2 à 0,4%.

D'autre part, une réduction des tarifs entre le Canada et les États-Unis, aurait pour effet de créer de nouveaux courants d'échanges qui inciteront les consommateurs canadiens à ne plus consommer des produits canadiens coûteux et de leur préférer des produits américains moins chers, ce qui obligera également les producteurs à affecter de nouvelles ressources à la production des marchandises qui, à l'heure actuelle, pourraient être vendues sur le marché américain avec un meilleur rendement (produits manufacturés primaires et ressources) et au détriment de la planification des produits vendus beaucoup moins cher en provenance des États-Unis (biens manufacturés secondaires). Comme cela a été le cas pour la canalisation des échanges, les répercussions des nouveaux courants d'échange seront probablement peu importantes. Si on prend pour hypothèse (généreuse) que la moitié des échanges entre le Canada et les États-Unis sont frappés de 10% de droits et que l'élasticité de la demande et de l'offre sont les mêmes dans les deux pays, les effets dus aux nouveaux échanges seront approximativement de $(\frac{1}{2} \times 0,18 \times 0,10 \times \frac{1}{2})$ sont 0,45% du PNB, ou légèrement plus mais suffisant pour compenser les effets négatifs des «détournements» commerciaux émanant de l'extérieur de l'Amérique du nord. Même si dans les deux pays l'offre et la demande de produits finis étaient plus sensibles aux prix (par exemple si l'élasticité était de 2) les effets occasionnés par les nouveaux courants d'échanges ne seraient que de l'ordre de 1,5 à 2% du produit national brut; ce qui donnerait un effet net tout juste supérieur à 1% du PNB après prise en considération des déviations occasionnées dans les échanges.

En somme, les gains «statiques» que le Canada pourrait retirer s'il libéralisait complètement ses échanges avec les États-Unis sont *très faibles*—qu'ils représentent approximativement 1% du PNB (comme cela sera probablement le cas à mon avis), ou 2,50% du PNB, d'après les estimations de Wonnacott). Ceux qui ne sont pas économistes pourraient maintenant conclure qu'il est inutile d'essayer de libéraliser

¹ Note that these numbers are considerably smaller than Wonnacott's 2.3% estimate for the static gains for free trade with the U.S., and much closer to those estimated by others for Canada and other countries. The differences largely lie in the estimate of the amount of duty Canadians would "recapture" from the U.S. treasury.

¹ Il faut noter que ces chiffres sont de loin inférieurs au 2,3% de l'estimation de Wonnacott relative aux gains statistiques susceptibles d'être retirés du libre-échange avec les États-Unis et se rapprochent des estimations faites par d'autres chercheurs au Canada et ailleurs. Les différences résident largement dans l'estimation des droits que les Canadiens pourraient récupérer du Trésor américain.

there are other economic factors to be considered. Most of these are of a "dynamic" nature and are considered in the next section, but one should be considered here—namely the welfare effect of non-tariff distortions.

Non-tariff distortions are those that arise from so called non-tariff barriers to trade—quotas, subsidies, government preferences, protective standards, and the like. The economic distortions arising from the application of these restrictions on trade are of the same nature as those that arise because of tariffs—but may be more costly as they result not only in higher price and a misallocation of resources in Canada, but possibly also in inferior products and restricted choice. While the magnitude of losses due to these non-tariff barriers may be of the order of 1.0 to 2.0% of GNP, until some quantitative estimates are made of the tariff equivalent effects of these distortions, no precise answer can be given.¹

In sum then, the efficiency gains from free trade with the United States—trade free of both tariff and non-tariff restrictions—are likely to be small but positive, on the order of one to three percent per year in perpetuity. Such gains would be achieved at the cost of considerable reorientation of Canadian industry—a reorientation which would impose considerable short run costs on Canadians—especially those living in Quebec and Ontario. But there are other impacts of free trade which might be far greater than these static efficiency effects and it is to an examination of these that we turn in the next section.

(b) Dynamic Impacts

Entry into some form of trade agreement with the United States would not only lead to the reallocation of Canadian resources between industries as described above, but also would lead to an alteration of the production processes employed in Canada. It is in this alteration that the big gains for Canada are supposed to occur according to the supporters of closer integration, and that the biggest losses will occur according to the detractors of integration. The essence of this debate can best be understood by referring to diagram 2.1.

The static gains from trade are shown as an increase in consumption from point C to point D as output shifts from point A to point B. But this assumes that the effect of past protection was simply to shift production from point B to point A without altering the structure of production. However, such evidence as we have from a whole series of studies by Eastman, Skyholt Safarian, Daly, Wonnacott and others is that protec-

complètement les échanges avec les États-Unis, car cela n'en vaut pas la peine, les gains étant trop petits; et demander s'il n'y a pas d'autres éléments à considération. A cela on doit répondre qu'effectivement il y a d'autres facteurs économiques à prendre en considération. La plupart de ces facteurs sont «dynamiques» et sont étudiés dans la partie suivante de l'étude; néanmoins il convient d'en aborder un, nommément les répercussions sur le bien-être du public des distortions non-tarifaires.

Les distortions non-tarifaires sont celles qui proviennent de barrières non-tarifaires, comme les contingentements, les subventions, les préférences des gouvernements, les normes de protection, etc. Les distortions économiques résultant de l'application de ces restrictions aux échanges sont les mêmes que celles occasionnées par les tarifs—cependant elles peuvent être plus néfastes car elles entraînent des prix élevés, une mauvaise affectation des ressources au Canada mais peut-être aussi des produits de qualité inférieure et un moindre choix pour les consommateurs. Bien que les pertes imputables à ces barrières non-tarifaires puissent être de l'ordre de 1 à 2% du PNB dans la mesure on l'on ne procèdera pas à l'évaluation de leur équivalent tarifaire, aucune réponse précise ne peut être apportée.¹

En résumé donc, les gains d'efficacité provenant de la libéralisation des échanges avec les États-Unis—échanges non soumis aux restrictions tarifaires et non tarifaires—seront vraisemblablement peu importants, mais tout de même de l'ordre de 1 à 3% par an à perpétuité. Ces gains ne seront possibles que si l'on procède à une réorientation importante de l'activité économique canadienne—réorientation qui coûterait très cher à court terme à tous les Canadiens—surtout à ceux qui vivent au Québec et en Ontario. Mais il y a d'autres retombées (qui pourraient bien être plus importantes que les effets statiques) sur l'efficacité, que nous allons aborder dans la prochaine partie.

(b) Effets dynamiques

Si le Canada signait avec les États-Unis un accord quelconque de libéralisation des échanges, comme nous l'avons dit cela entraînerait une nouvelle affectation des ressources canadiennes entre les différents secteurs de l'activité économique, mais également une modification de la structure de production. C'est de cette dernière modification que le Canada aurait le plus à retirer, prétendent ses partisans, alors que pour ses détracteurs, elle serait la cause des pertes les plus graves. On comprend mieux cette question si l'on se rapporte au graphique 2.1.

Les gains statiques provenant des échanges font apparaître une augmentation de la consommation du point C au point D au fur et à mesure que la production se déplace de A vers B. Mais ce résultat part de l'hypothèse que les mesures protectionnistes passées se limitaient à déplacer la production de B en A sans modifier la structure de production. Toutefois, comme l'ont montré une série d'études effectuées par East-

¹ The IRPP is currently engaged in a project to quantify the tariff equivalent effects of these distorting practices.

¹ L'IRP étudie actuellement la possibilité de quantifier l'équivalent tarifaire de ces distortions.

tion created a miniature replica effect—i.e. caused inefficient organization of Canadian production processes and hence moved the economy from B to E. The reasons for this are manifold:

- smaller plants
- shorter runs of individual products
- lack of competition breeding managerial sloth
- lack of product innovation, R and D, etc.

As long as protection remains in force, the Canadian economy is always operating sub-optimally along QQ¹.

The removal of protection plus the access to the U.S. market would according to the optimists, lead to dynamic gains and allow Canada to reach full output potential PP¹ again. According to Daly, Safarian, Dauphin and others this is likely to mean greatly expanded resource related manufactures but less by way of other manufactures. Wonnacott, on the other hand, argues that the Canadian PP curve looks much more like SS and hence free trade would bring both an increase in resource related outputs and in secondary manufactures. In both cases consumption would increase from F to D and Canadians would be significantly better off—up to 8% by Wonnacott's estimates.

From the available data, it would appear that under free trade, output would increase in the following industries (excluding agriculture): mining, smelting, ferrous and nonferrous metals, some machinery, lumber and plywood, pulp and paper, electrical and communications equipment, glass, non-metallic minerals, fertilizers and some chemicals, primary and secondary energy, and some service industries. Output would fall in the following industries: food processing, beverages, tobacco, textiles and clothing, furniture, some metal fabricating, household appliances, hardware and tools, aircraft, motor vehicle, paints and household soaps and toilet preparations¹. For other industrial sectors, the impact is likely to be small on balance, although major changes of output might take place within the sector (e.g., other transportation equipment).

Not all observers agree that the dynamic gains from reorganization are likely to be of the nature described above. Why is it, these observers ask, that Canadian industry would automatically become as efficient as that in the U.S. when free trade is entered into? Would not many branch plants simply close up shop, migrate to the U.S. and supply the Canadian market from there? If this were to happen, then the free trade Canadian production possibilities curve might actually shift inwards, say to RR¹ reflecting the reduced capital, technology

man, Stykholt, Safarian, Daly, Wonnacott et autres, les mesures protectionnistes ont créé un effet de retour—dû à l'organisation inefficace de la structure de production au Canada et, partant, à déplacer l'économie de B en E. Il y a bien des raisons à cela:

- entreprises plus petites
- séries limitées de certains produits
- absence de concurrence d'où manque d'agressivité des gestionnaires
- absence d'innovation, de R & D, etc.

Tant que les mesures protectionnistes resteront en vigueur, l'économie canadienne ne fonctionnera pas de façon optimale et restera parallèle à QQ¹.

Certains optimistes pensent que si l'on élimine les mesures protectionnistes et qu'on permet au Canada d'accéder au marché américain, les gains dynamiques qui en résulteront lui permettront de recouvrer sa pleine capacité de production, soit PP¹. Selon Daly, Safarian, Dauphin et d'autres, il est probable que la production de marchandises nécessitant l'utilisation de ressources naturelles connaisse une forte expansion, ce qui ne serait pas le cas d'autres produits. Wonnacott, d'autre part, fait valoir que la courbe canadienne PP ressemble davantage à SS et partant que le libre-échange permettrait à la fois d'augmenter la production à base de ressources et aussi le secteur manufacturier secondaire. Dans les deux cas, la consommation augmenterait de F à D ce qui veut dire que les Canadiens vivraient nettement mieux—jusqu'à 8% d'après les estimations de Wonnacott.

Les données dont on dispose permettent, semble-t-il, de dire que si le libre-échange existait, la production augmenterait dans les secteurs industriels suivants (excepté l'agriculture): les mines, les fonderies, les métaux ferreux et non ferreux, certains secteurs de la construction mécanique, les grumes et contre-plaqués, les pâtes et papier, le matériel électrique et de communication, le verre, les minéraux non métalliques, les engrais et certains produits chimiques, l'énergie primaire et secondaire, ainsi que dans certaines industries de services. La production tomberait dans les industries suivantes: transformation alimentaire, boissons, tabac, textile, habillement, ameublement, certains secteurs métallurgiques, appareils électroménagers, quincaillerie et outillage, aéronautique, véhicule à moteur, peinture et fabrication de savon ainsi que produits de toilette¹. Pour d'autres secteurs industriels, l'impact serait probablement moins considérable bien que certains changements importants de production pourraient avoir lieu (par exemple, autre matériel de transport).

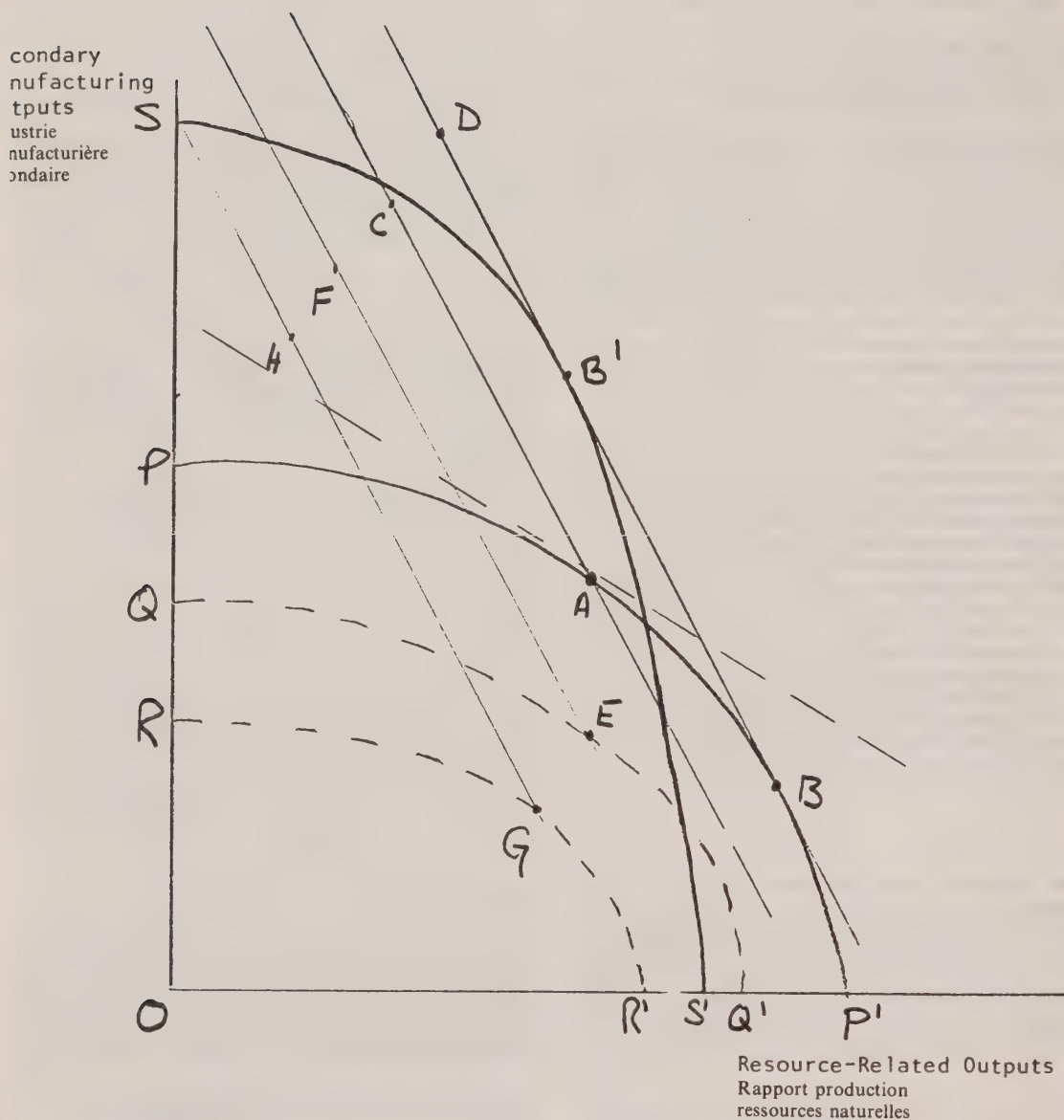
Tous les observateurs ne sont pas unanimes à dire qu'une réorganisation produirait les avantages dynamiques décrits précédemment. Pourquoi, selon eux, l'industrie canadienne devrait-elle acquiescer du fait de son accès à un marché libre, un niveau d'efficacité égal à celui de l'industrie américaine? Des sociétés filiales n'émigreraient-elles pas plutôt aux États-Unis d'où elles continueraient à approvisionner le marché canadien? Le cas échéant, la courbe de production potentielle de l'industrie canadienne en marché libre pourrait alors s'affaisser, par

¹ See Daly (E.C.C., 1979) and Dauphin (E.C.C., 1978) for a much more detailed exposition.

¹ Voir Daly (C.E.C. 1979) et Dauphin (C.E.C. 1978) pour plus de détails.

Chart 2.1

CANADIAN PRODUCTION POSSIBILITIES
CONFIGURATIONS DE LA PRODUCTION CANADIENNE



and managerial skills available to Canada. Production would move from point E to G and consumption fall from F to H.

To ensure that such de-industrialization does not occur, advocates of the "technological strategy" for economic development¹ argue that direct support and protection should be given "leading edge" industries and firms so that the production possibilities curve is actually shifted outward from QQ', that production can take place at point A and that consumption can take place at C.

The problem for policy makers is to ascertain which view is correct. This is extremely difficult for the evidence is conflicting.

For what Toffler calls the "second wave" industries—autos, steel, chemicals, etc.—the advantages of the large market are absolutely clear and these industries are likely to benefit from free trade provided some safeguards are provided to ensure that plants do not close immediately. (These safeguards could be in the form of specific production guarantees, or could be provided by a sharp temporary drop in the exchange rate).

For some of the newer electronics and advanced technology industries an integrated North American market means the freedom to locate facilities anywhere in North America. Some argue that these "third wave" industries will continue to gravitate to the southern and western U.S. where "climate" is better, and where clusters of these high tech industries already exist ("Silicon Valley" in California, for example). Canada would be disadvantaged in its struggle to encourage these industries by its cold climate, high costs and lack of an already existing critical mass of these industries. Thus, some argue, loss of protection would lead to the demise of these critical industries now found in embryonic state in Montreal, Ottawa and Toronto areas.

On the other hand it might be argued that despite the snow, the general economic and social climate of central Canada makes it a good place for these industries to locate—crime free cities, good schools, unpolluted environment, good transport, etc., plus a small but developing critical mass of advanced industries. All that is missing is entry to the U.S. market free of border risk.

The Senate Committee can play an extremely important role in ascertaining which is the "correct" view through skillful questioning of witnesses, for this is one of the critical questions on which the cost/benefit analysis of free trade hangs.

(c) Adjustment Costs

One of the major reasons Canadians may fear to enter into a closer economic relationship with the United States is that the cost of adjustment from dying to growing industries is perceived to be very high. Most of these costs would be born by

exemple jusqu'à RR', traduisant ainsi une réduction des capitaux et des ressources technologiques et administratives disponibles au Canada. La production passerait de la courbe E à G et la consommation de F à H.

Afin d'éviter une telle désindustrialisation, les tenants de la «stratégie technologique» comme moyen de développement économique¹ soutiennent qu'une aide et une protection directes devraient être accordées aux industries «d'élite» de façon à ce que la courbe de production potentielle dépasse les points QQ', que la courbe de production atteigne le point A et celle de la consommation le point C.

Le problème qui se pose aux Technocrates est de déterminer quel point de vue est le meilleur, ce qui n'est pas chose aisée compte tenu du caractère contradictoire des données.

Dans le cas de ce que M. Toffler appelle les industries de la «deuxième génération», à savoir les industries de l'auto, de l'acier, des produits chimiques, etc., le marché de grande échelle comporte des avantages incontestables; ces industries profiteraient du marché libre pourvu qu'on leur offre des garanties que les usines ne fermeront pas leurs portes de sitôt (par exemple, sous forme de niveau de production garanti ou de baisse temporaire brutale du taux de change).

Un marché nord-américain intégré permettrait à certaines industries dans le domaine de l'électronique et de la technologie de pointe de s'installer librement n'importe où sur le continent. D'aucuns prétendent que ces industries dites de la «troisième génération» n'en continueront pas moins de préférer le sud et l'ouest des États-Unis dont le contexte est plus favorable et où ces industries de la technologie sont déjà regroupées (par exemple, dans la «Silicon Valley» en Californie). Le Canada serait désavantagé dans la lutte qu'il mène pour attirer ces industries, du fait de son climat froid, de coûts de production élevés et de l'absence en territoire canadien d'un noyau vital de ce type d'industries. Aussi, certains soutiennent que l'abolition du protectionnisme causerait la perte des noyaux, encore à l'état embryonnaire, des régions de Montréal, Ottawa et Toronto.

Par ailleurs, on pourrait prétendre qu'en dépit du climat froid, la situation économique et sociale en général (taux de criminalité peu élevé, bonnes écoles, environnement non pollué, moyens de transport efficaces, etc) des régions centrales du Canada, en plus de la présence d'un noyau vital peu important mais croissant des industries de pointe, favorise l'implantation de telles industries au Canada. Il ne manque que le libre accès au marché américain.

Le Comité sénatorial peut, en interrogeant les Témoins de façon avisée, contribuer beaucoup à déterminer lequel est le «meilleur» point de vue et, partant, à résoudre l'une des questions critiques que pose l'analyse coût/bénéfice du marché libre.

(c) Coûts d'ajustement

L'une des principales raisons pour lesquelles les Canadiens peuvent craindre des liens économiques plus étroits avec les États-Unis est que le prix à payer pour passer d'une industrie agonisante à une industrie prospère est perçu comme étant

¹ See Britton and Gilmour (*Science Council of Canada*, 1978)

(1) *Britton et Gilmour (Conseil des sciences du Canada 1978)

labour and capital in the secondary manufacturing sector in Quebec and Ontario. Although much of the gain would also accrue to capital and labour in these provinces, some individuals are likely to be losers while others are winners, and a compensation and adjustment program will be required to facilitate the movement of the "losers" into growing industries and firms.

Experience with such programs has been very uneven in other countries and in Canada in the past. However, such evidence as we do have in Canada from various sources, such as the labour force tracking survey at I.T.C., suggests that labour adjustment has been relatively easy and that very often workers displaced from low wage dying industries find much better jobs in growing industries. Further work needs to be done on this problem and the Senate Committee ought to examine witnesses in this area. However, indications are that the costs of labour adjustment in aggregate might be very much smaller than has been believed.

Capital adjustment is a more difficult problem. Here "safeguards" and "phasing" seem to be the appropriate answers. The experience of European countries with the phasing in of mutual tariff cuts was that the process was less painful than had been anticipated and that phase-in times could be reduced in many instances. However both the E.C. and E.F.T.A. were reducing barriers in a period of strong overall growth and this growth was critical to the ease of adjustments.

Clearly adjustment is much easier in a period of strong growth than in a period of slow growth. Growth is the grease that oils the wheels of adjustment, and any country would be foolish to bring on itself major adjustment requirements, just at a time of stagnating output and employment. For this reason, it is critical that the Senate Committee address itself to the medium term macro economic outlook in Canada, the U.S. and abroad. It may be that the phasing in of freer trade could be made conditional on the aggregate unemployment rates in the two economies and the Committee might wish to pursue this idea with other witnesses.

(d) Mechanisms

So far in this section only the domain of trade barriers has been explored. Moreover, this exploration has been carried out in terms of tariffs only, when NTB's are probably of equal importance. Nevertheless, as pointed out above, NTB's can be converted to tariff equivalents, so the analysis holds for both, whatever the quantitative magnitude of the NTB's may turn out to be.

If integration is pursued with respect to industrial free trade, does this mean that other forms of harmonization and integration must logically follow? Will a customs union be required to

trop élevé. La main-d'œuvre et les capitaux d'investissement de l'industrie secondaire au Québec et en Ontario seraient les plus touchés. Bien que les bénéfices iraient en grande partie aux investisseurs et aux travailleurs de ces provinces, il y aurait des perdants et des gagnants, d'où la nécessité de créer un programme d'indemnisation et d'ajustement afin de faciliter le transfert des «perdants» vers les industries et sociétés en expansion.

Dans le passé, les programmes de ce genre créés dans d'autres pays et au Canada n'ont pas donné les mêmes résultats. Néanmoins, selon des informations de diverses sources au Canada, notamment les résultats de l'enquête effectuée à la société I.T.C. sur le recrutement de la main-d'œuvre, indiquent que le Transfert des Travailleurs a été relativement aisé et que, dans bien des cas, des employés qui touchent un salaire peu élevé dans des industries déclinantes obtiennent une situation bien meilleure dans des industries en expansion. Il y aurait lieu d'approfondir l'étude de cette question; le Comité sénatorial pourrait entendre des témoins à ce sujet. Toutefois, selon les indications recueillies, le coût de Transfert de la main-d'œuvre pourrait, dans l'ensemble, être sensiblement moins élevé qu'on ne l'a cru.

Le problème de l'ajustement des capitaux est plus délicat. Dans ce cas, les «garanties» et la «méthode progressive» semblent être les solutions indiquées. Dans le cas des pays d'Europe, la réduction graduelle et mutuelle des tarifs douaniers a été beaucoup moins pénible que prévu et, dans de nombreux cas, les délais ont pu être réduits. Il convient de rappeler cependant que la CE et la EFTA ont réduit les barrières tarifaires dans une période de forte croissance économique, ce qui facilite considérablement de tels ajustements.

Il est évident que l'ajustement est plus aisé dans une période de forte croissance économique qu'en période de croissance faible. La croissance agit comme un lubrifiant qui facilite le fonctionnement du mécanisme d'ajustement; aussi, il serait contre-indiqué pour un pays de procéder à d'importants ajustements en période de stagnation de la production et de l'emploi. Pour cette raison, il est primordial que le comité sénatorial se penche sur la question des perspectives macro-économiques à moyen terme au Canada, aux États-Unis et à l'étranger. La libéralisation graduelle des échanges commerciaux pourrait dépendre du taux de chômage global dans les deux économies et le comité voudra peut-être approfondir l'étude de cette question avec d'autres témoins.

d) Mécanismes

La présente section n'a abordé jusqu'à maintenant que la question des barrières tarifaires, plus précisément les tarifs douaniers, bien que les barrières tarifaires nationales soient probablement d'une égale importance. Néanmoins, comme on l'a mentionné précédemment, ces barrières tarifaires nationales peuvent être converties en tarifs équivalents; aussi, la même analyse est valable dans les deux cas, peu importe le nombre des barrières tarifaires nationales.

Si l'intégration du marché libre industriel suit son cours, d'autres formes d'harmonisation et d'intégration doivent-elles logiquement suivre? Faudra-t-il créer une union douanière afin

prevent transshipment of goods through the lower tariff country? Will tax harmonization be required to prevent unequal or unfair incentives being offered in one country that vitiate the gains of the free trade area? What about harmonization of expenditures—especially industrial incentives, unemployment insurance, etc.? What about factor flows? Could F.I.R.A. be applied to U.S. investment if Canada entered an industrial F.T.A. with the United States? And what about monetary policy?

Clearly the Senate Committee must seek answers to these vital questions. The lesson of E.F.T.A. is that further integration need not come about while the European Community is finding just the opposite. Britain and Ireland achieved a high degree of integration, as did Belgium and Luxembourg within their economic associations, although such integration was planned from the beginning. Further analysis of these foreign experiences would be useful and a paper being prepared for the Committee should cast a great deal of light on this issue. But circumstances are unique in each case and the unequal nature of the partners in a Canada-U.S. free trade area probably means that Canada would have to adapt its micro economic policies so that they are "no less attractive" to industry than those pursued in the United States. At the same time, it is hard to conceive that Congress will permit Canadian policies to drain off industries from the U.S.A. Thus a fairly high degree of policy integration, further reduced restrictions on capital flows and increased coordination of monetary policy are likely to be required.

3. Conclusions

This paper does not lead to specific conclusions about the desirability of a F.T.A. between Canada and the U.S. It has set out some of the issues and raised a number of questions to which the Senate Committee should seek answers. If it has succeeded in raising the appropriate questions, it has done its job.

Dr. David A. Doge, director of Research Institute for Research on Public Policy, Ottawa.

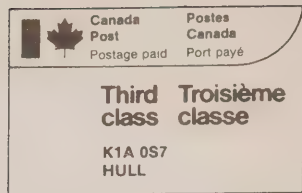
d'éviter le transbordement de biens sur le territoire d'un pays dont les tarifs douaniers sont moins élevés? Faudra-t-il créer une harmonisation de la politique fiscale afin d'éviter que des stimulants accordés dans un pays n'annulent indûment les avantages du marché libre? Qu'advient-il de l'harmonisation des dépenses, particulièrement les stimulants à l'industrie, l'assurance chômage, etc? Et les transferts de facteurs? L'Agence d'examen de l'investissement étranger pourrait-il surveiller les investissements américains si le Canada signe un accord de libre échange industriel avec les États-unis? Qu'advient-il de la politique monétaire?

Le comité sénatorial doit évidemment chercher les réponses à ces questions vitales. La EFTA a démontré qu'il est inutile de poursuivre l'intégration puisque la Communauté européenne adopte la voie opposée. La Grande Bretagne et l'Irlande, tout comme la Belgique et le Luxembourg, ont atteint un niveau élevé d'intégration dans le cadre de leurs associations économiques, mais cette intégration a été planifiée dès le début. Il serait bon de procéder à une analyse approfondie de l'expérience de ces pays; le document que rédige actuellement M. Carol Seaborne pourrait apporter beaucoup de lumière sur cette question. Néanmoins, chaque cas a ses caractéristiques propres: l'inégalité des partenaires dans une région de libre-échange entre le Canada et les États-unis ferait que le Canada devrait modifier ses politiques micro-économiques de manière à ce qu'elles ne soient pas «moins attrayantes» à l'industrie que les politiques en vigueur aux États-unis. En outre, on peut difficilement croire que le Congrès américain permettra aux politiques canadiennes d'exercer un effet de drainage sur l'industrie américaine. Aussi, un niveau d'intégration politique relativement élevé, de nouvelles réductions des restrictions imposées au transfert des capitaux et une coordination accrue de la politique monétaire seront sans doute nécessaires.

3. Conclusions

Le présent document ne porte pas de jugement précis sur l'opportunité d'un accord créant un marché libre entre le Canada et les États-unis. On y a abordé certains aspects et soulevé certaines questions auxquelles le comité sénatorial devra chercher des réponses. Si la présente étude a réussi à dégager les questions pertinentes, son objectif est atteint.

M. David A. Dodge, directeur de la recherche, Institut de recherches politiques, Ottawa.



If undelivered, return COVER ONLY to:
Canadian Government Printing Office,
Supply and Services Canada,
45 Sacré-Coeur Boulevard,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S7

En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:
Imprimerie du gouvernement canadien,
Approvisionnement et Services Canada,
45, boulevard Sacré-Coeur,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S7

WITNESS—TÉMOIN

Dr. David A. Dodge, Director of Research Institute for
Research on Public Policy, Ottawa.

M. David A. Dodge, Directeur de la recherche, Institut
de recherches politiques, Ottawa.



First Session
Thirty-second Parliament, 1980

SENATE OF CANADA

*Proceedings of the Standing
Senate Committee on*

Foreign Affairs

Chairman:

The Honourable GEORGE C. van ROGGEN

Thursday, May 15, 1980

Issue No. 2

Second Proceedings on:

Canadian Relations with the United States

Première session de la
trente-deuxième législature, 1980

SÉNAT DU CANADA

*Délibérations du comité
sénatorial permanent des*

Affaires étrangères

Président:

L'honorable GEORGE C. van ROGGEN

Le jeudi 15 mai 1980

Fascicule n° 2

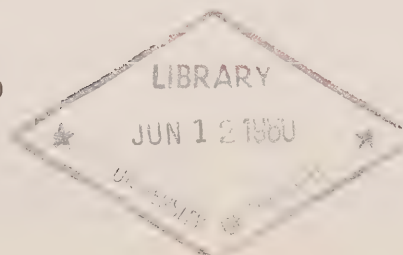
Deuxième fascicule concernant:

Les relations du Canada avec les États-Unis

DEPOSIT

WITNESS:
(See back cover)

TÉMOIN:
(Voir à l'endos)



THE STANDING SENATE COMMITTEE ON
FOREIGN AFFAIRS

The Honourable George C. van Roggen, *Chairman*
The Honourable Martial Asselin, P.C., *Deputy Chairman*

The Honourable Senators:

Asselin	Lang
Bélisle	Lapointe
Bird	Macquarrie
Bosa	McElman
*Flynn	Murray
Frith	Neiman
Graham	*Perrault
Grosart	Riel
Haidasz	Rizzuto
Lafond	van Roggen
Lamontagne	Yuzyk—(20)

**Ex Officio Members*

(Quorum 5)

LE COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT
DES AFFAIRES ÉTRANGÈRES

Président: L'honorable George C. van Roggen
Vice-président: L'honorable Martial Asselin, C.P.

Les honorables sénateurs:

Asselin	Lang
Bélisle	Lapointe
Bird	Macquarrie
Bosa	McElman
*Flynn	Murray
Frith	Neiman
Graham	*Perrault
Grosart	Riel
Haidasz	Rizzuto
Lafond	van Roggen
Lamontagne	Yuzyk—(20)

**Membres d'office*

(Quorum 5)

ORDER OF REFERENCE

Extract from the Minutes of the Proceedings of the Senate, Thursday, May 1st, 1980:

"With leave of the Senate,

The Honourable Senator van Roggen moved, seconded by the Honourable Senator Asselin, P.C.:

That The Standing Senate Committee on Foreign Affairs be authorized to continue its examination of and report upon Canadian relations with the United States:

That the papers and evidence received and taken on the subject in the Twenty-ninth, Thirtieth and Thirty-first Parliaments be referred to the Committee;

That the Committee be empowered to engage the services of such counsel and technical, clerical and other personnel as may be required for the purpose of the said examination and for the purpose of its examination and consideration of such legislation and other matters as may be referred to it, at such rates of remuneration and reimbursement as the Committee may determine, and to compensate witnesses by reimbursement of travelling and living expenses, if required, in such amount as the Committee may determine; and

That the Committee have power to sit during adjournments of the Senate.

The question being put on the motion, it was—
Resolved in the affirmative."

ORDRE DE RENVOI

Extrait des Procès-verbaux du Sénat, le jeudi 1^{er} mai 1980:

«Avec la permission du Sénat,

L'honorable sénateur van Roggen propose, appuyé par l'honorable sénateur Asselin, C.P.,

Que le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères soit autorisé à continuer son étude des relations du Canada avec les États-Unis et à faire rapport à ce sujet;

Que les documents recueillis et les témoignages entendus sur ce sujet au cours des vingt-neuvième, trentième et trente et unième Parlements soient déférés au comité;

Que le comité soit autorisé à retenir les services d'avocats, de personnel technique et de personnel de bureau dont il pourra avoir besoin aux fins de ladite enquête et aux fins d'examiner les mesures législatives et autres questions qui peuvent lui être déférées, et aux tarifs de rémunérations et de remboursement que le comité peut déterminer, et à indemniser les témoins en leur remboursant des frais de voyage et de subsistance, si nécessaire, aux montants que le comité peut déterminer; et

Que le comité soit autorisé à siéger durant les ajournements du Sénat.

La question mise aux voix, est adoptée.»

Le greffier du Sénat

Robert Fortier

Clerk of the Senate

MINUTES OF PROCEEDINGS

THURSDAY, MAY 15, 1980

(3)

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs met this day at 9:30 a.m., the Chairman, the Honourable Senator van Roggen in the Chair.

Present: The Honourable Senators Asselin, Bird, Bosa, Grosart, Lafond, Macquarrie, McElman, Murray, Neiman and van Roggen. (10)

Present but not of the Committee: The Honourable Senator Cameron.

In attendance: From the Parliamentary Centre for Foreign Affairs and Foreign Trade: Mr. Peter C. Dobell, Director and Mrs. Carol Seaborn.

The Committee continued consideration of its Order of Reference dated May 1st, 1980 relating to Canadian Relations with the United States.

Witness:

Professor Peyton V. Lyon, School of International Affairs, Carleton University, Ottawa.

The Chairman made a statement about the future activities of the Committee and then introduced the witness who made a statement and answered questions put to him by members of the Committee.

At 11:35 a.m., the Committee adjourned to the call of the Chair.

ATTEST:

PROCÈS-VERBAL

LE JEUDI 15 MAI 1980

(3)

Le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères se réunit aujourd'hui à 9 h 30 sous la présidence de l'honorable sénateur van Roggen (président).

Présents: Les honorables sénateurs Asselin, Bird, Bosa, Grosart, Lafond, Macquarrie, McElman, Murray, Neiman et van Roggen. (10)

Présent mais ne faisant pas partie du Comité: L'honorable sénateur Cameron.

Aussi présents: Du Centre parlementaire des affaires étrangères et du commerce extérieur: M. Peter C. Dobell, directeur et M^{me} Carol Seaborn.

Le Comité poursuit l'étude sous son ordre de renvoi du 1^{er} mai 1980 portant sur les relations du Canada avec les États-Unis.

Témoin:

Professeur Peyton V. Lyon, École des affaires internationales, Université Carleton, Ottawa.

Le président fait une déclaration concernant les prochains travaux du Comité et présente ensuite le témoin qui fait une déclaration et répond aux questions qui lui sont posées par les membres du Comité.

A 11 h 35, le Comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation du président.

ATTESTÉ:

Le greffier du Comité

Patrick Savoie

Clerk of the Committee

EVIDENCE

Ottawa, Thursday, May 15, 1980

[Text]

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs met this day at 9.30 a.m. to examine Canadian relations with the United States.

Senator George C. van Roggen (*Chairman*) in the Chair.

The Chairman: Honourable senators, we have as our witness today, Professor Peyton Lyon. We have encountered each other from time to time at seminars held around the country on this subject. Professor Lyon appeared before us earlier, not when we dealt with Volume II, but prior to that when we dealt with Volume I which dealt with the institutional relationship between Canada and the United States. He gave us valuable testimony at that time.

Professor Lyon is a professor of political science at the Norman Paterson School of International Affairs at Carleton University. His topic today will be Canada-United States free trade and Canadian independence, a subject on which he has written a book. He has had many years of experience in this general area with the Department of External Affairs, the University of Western Ontario, and Carleton University. He has written other books and many articles on this and related subjects.

It is with great pleasure that I welcome you here today, Professor Lyon.

Professor Peyton V. Lyon, Norman Paterson School of International Affairs, Carleton University, Ottawa: Thank you, Mr. Chairman.

Throughout our history, there appears to have been a solid consensus that free trade with the United States would be good for the Canadian standard of living. Recent public opinion polls suggest that this continues to be the case. As you are well aware, however, many Canadians—at times the majority—have been persuaded that the political price of continental free trade would be excessive. Some predict, indeed, that it would be nothing short of total absorption into the United States.

The most authoritative and extreme statement of this position was made by a generally moderate man, Mitchell Sharp, back in 1972. It is found in his celebrated "Options" article which subsequently came to be the basis of the official position of the Trudeau government towards the United States. Mr. Sharp then wrote:

Free trade areas (such as the European Free Trade Association) . . . tend towards a full customs and economic union as a matter of internal logic. A Canadian-U.S. free trade area would be almost certain to do likewise.

He went on to argue that, in the event of economic union, Canada would probably be obliged to seek political union as well. More generally, he asserted that the establishment of a

TÉMOIGNAGES

Ottawa, le jeudi 15 mai 1980

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères se réunit aujourd'hui à 9 h 30 pour étudier les relations entre le Canada et les États-Unis.

Le sénateur George C. van Roggen (*président*) occupe le fauteuil.

Le président: Honorables sénateurs, nous avons le plaisir d'accueillir aujourd'hui M. Peyton Lyon. Nous nous sommes rencontrés à plusieurs reprises lors de colloques organisés sur le même sujet à travers le pays. D'ailleurs, M. Lyon a déjà comparu devant le comité, non pas lorsque nous préparions le volume II des relations canado-américaines mais lors de l'étude du volume I qui portait sur les relations institutionnelles entre le Canada et les États-Unis. Il nous avait d'ailleurs donné des renseignements précieux à cette époque.

M. Lyon est professeur de sciences politiques à la *Norman Paterson School of International Affairs* de l'université Carleton. Il nous parlera aujourd'hui du libre échange entre le Canada et les États-Unis et de l'indépendance de notre pays, sujet qui a déjà fait l'objet d'un livre. Il compte de nombreuses années d'expérience dans ce domaine puisqu'il a travaillé avec le ministère des Affaires extérieures, l'université Western Ontario et l'université Carleton. Il a écrit d'autres livres et de nombreux articles à ce sujet et aux affaires s'y rapportant.

C'est avec plaisir que nous vous accueillons ici aujourd'hui, Monsieur Lyon.

M. Peyton V. Lyon, Norman Paterson School of International Affairs, université Carleton, Ottawa (Ontario): Je vous remercie, monsieur le président.

Tout au long de notre histoire, il semble y avoir unanimité sur le fait que le libre échange avec les États-Unis contribuerait à améliorer le niveau de vie canadien. D'ailleurs, de récents sondages indiquent que c'est toujours le cas. Mais comme vous le savez, de nombreux Canadiens, la majorité d'entre eux à certaines époques, sont persuadés que le prix politique à payer pour accéder au libre échange sera trop lourd. Certains, d'ailleurs, n'hésitent pas à dire que cela nous mènerait irrémédiablement vers le rattachement aux États-Unis.

La déclaration la plus autorisée et la plus extrême à cet égard, fut prononcée en 1972 par un homme qui passe généralement pour un modéré, je veux parler de M. Mitchell Sharp. On la trouve dans son article célèbre intitulé «Options» qui, par la suite, servit de base à la position officielle du gouvernement de M. Trudeau envers les États-Unis. Voici ce qu'avait dit M. Sharp à cette époque:

Avec la création de zones de libre échange (telles que l'Association européenne de libre échange) . . . on s'achemine vers une union douanière et économique intégrale, ce qui risquerait fort d'être le cas au Canada si une zone de libre échange était créée avec les États-Unis.

Il poursuivait en disant qu'en cas d'union économique, le Canada serait vraisemblablement obligé de demander une union politique également. D'une façon plus générale, il affir-

[Text]

Canada-United States free trade area would imply "a judgment that the effort to resist the continental pull is likely to be unavailing".

Mr. Sharp's very pessimistic view is not accepted by a majority of Canadians primarily engaged in shaping Canada's foreign policy.

In a 1975 survey of over 300 cabinet ministers, parliamentarians and senior officials, only one-third was found to agree with the proposition that free trade with the United States would probably lead to political union. The percentage agreeing with that proposition fell to 17 per cent among academic experts, and to 14 per cent among a group of 70 foreign experts whom I interviewed in 26 foreign capitals. Nevertheless, almost two-thirds of the foreign policy decision-making elite that we interviewed opposed free trade with the United States. In many cases, the reason given was they believed that the loss in Canadian independence, while not total, would be excessive.

Other surveys suggest that nearly half of the Canadian business elite, and a considerably higher proportion of political scientists, believe that free trade with the United States would lead to a significant decrease in Canada's autonomy.

Mr. Chairman, it is not my purpose this morning to advocate a Canada-United States free trade area. Indeed, when I consider some of the other divisive issues currently on the national agenda, and think of the prospects for successful negotiations with Washington, I am not certain in my own mind that the government would be wise to revive the proposal, at least at this moment. However, the latest round of multilateral tariff negotiations have brought us another giant step towards free trade in North America. It is possible that protectionist developments in other parts of the globe might oblige us, over the next few years, to go further towards continental free trade than we presently intend, especially if we wish to avoid Canada becoming the "outer" one.

In such an eventuality, it would be unfortunate if many Canadians thought that the pessimistic Sharp scenario were valid and that we had, at least by inference, accepted the inevitability of political union. Such a belief, although totally unwarranted, in my judgment, could become self-fulfilling. It would at least promote defeatism and reduce the support for sensible policies designed to strengthen Canada's long-term capacity to resist the continental pull.

I am firmly convinced that free trade, even if confined to North America, would not lead to political merger—unless, of course, we wished it to do so, and perhaps not even then. Free trade is consistent with a high degree of political independence. Indeed, a Canada-United States free trade area, assuming that it did produce significant economic gains, would be more likely to increase Canadian independence than to diminish it.

This committee would perform a useful service if its next report helps lay to rest the ancient fallacy that free trade with the United States would be politically suicidal. You would also

[Traduction]

mais que la création d'une zone de libre échange entre le Canada et les États-Unis sous-entendrait que «tout effort visant à résister à l'appel continental serait inutile».

Mais je dois dire que le point de vue très pessimiste de M. Sharp n'est pas partagé par la majorité des Canadiens qui s'intéressent à notre politique étrangère.

Il est ressorti d'une enquête menée en 1975 auprès de plus de 300 ministres, parlementaires et hauts fonctionnaires que seul le tiers d'entre eux était d'avis que le libre-échange avec les États-Unis conduirait probablement à l'union politique. Ce pourcentage n'a été respectivement que de 17 et de 14% chez les universitaires et les 70 experts des affaires étrangères que j'ai interrogés dans 26 capitales étrangères. Néanmoins, près des deux-tiers des principaux décideurs chargés de la politique étrangère que nous avons interrogés s'opposent au libre-échange avec les États-Unis. Dans bien des cas, ils ont invoqué comme raison que la perte de l'indépendance canadienne tout en n'étant pas totale, serait excessive.

Il ressort d'autres enquêtes que près de la moitié de l'élite commerciale canadienne et un pourcentage encore plus élevé d'experts du domaine politiques croient que le libre-échange avec les États-Unis contribuerait grandement à la perte de l'autonomie canadienne.

Monsieur le président, il n'entre pas dans mes intentions de me faire ce matin le défenseur d'une zone canado-américaine de libre-échange. En fait, quand je pense d'une part aux sujets de discorde auxquels nous devons faire face chez nous, et d'autre part aux perspectives de négociations fructueuses avec Washington, je ne suis pas convaincu dans mon for intérieur qu'il serait sage pour le gouvernement de reconsidérer la proposition, du moins pour l'instant. Cependant, la dernière ronde de négociations sur les tarifs multilatéraux nous a fait avancer d'un pas de géant vers le libre-échange en Amérique du Nord. Il se peut que les poussées protectionnistes dans d'autres régions du globe nous obligent, au cours des prochaines années, à nous orienter vers le libre-échange continental plus que nous ne le désirons actuellement, notamment si nous ne voulons pas que le Canada devienne «une zone marginale».

Advenant une telle éventualité, il serait regrettable que de nombreux Canadiens croient en la validité des mauvais présages de M. Sharp et que nous avons, du moins par inférence, accepté l'inévitabilité d'une union politique. Une telle conviction, même si elle n'était aucunement justifiée, pourrait selon moi mener à sa propre réalisation. Elle engendrerait le défaitisme et réduirait l'appui du public pour des politiques sensées visant à accroître les possibilités à long terme du Canada de résister à l'appel continental.

Je suis parfaitement convaincu que le libre-échange, même s'il était limité à l'Amérique du Nord, ne mènerait pas à la fusion politique à moins que, bien entendu, nous ne le désirions, et même là ce ne serait peut-être pas le cas. Le libre-échange va de pair avec un degré élevé d'indépendance politique. En fait, un accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis entraînerait des gains économiques importants et favoriserait l'indépendance économique vraisemblablement plus qu'il ne lui nuirait.

Le présent comité se rendrait grandement utile si son prochain rapport aidait à déraciner l'idée solidement ancrée que le libre-échange avec les États-Unis correspondrait à un suicide

[Text]

serve the public interest if your report again underlines the very considerable differences between a free trade area, a customs union, and a common market. Customs unions and common markets, because they necessitate common tariff structures and other rather advanced forms of policy harmonization, do entail significant limitations for the autonomy of the participating countries, at least in the economic realm. So far as I am aware, however, it is only a free trade area that is being considered seriously by this committee, by the Economic Council and by other concerned Canadians, and my economist colleagues assure me that virtually all of the available economic gains would be obtained at this relatively modest level of economic integration. They see no need to go beyond that.

Opponents of Canada-United States free trade before this group—may I use the acronym “CUFTA”? I should like to use “NAFTA”, but the New Zealanders and Australians got there first—opponents of the CUFTA proposal characteristically equate free trade areas with customs unions and common markets. Sometimes they appear to foster this confusion deliberately in order to buttress their position.

I find it difficult to believe, for example, that the editor of *Maclean's* magazine is really as unaware of the distinction as his editorials on the subject imply. Other opponents of CUFTA do acknowledge the differences, but they then dismiss their significance because they believe, along with Mr. Mitchell Sharp, that free trade areas inevitably lead to customs unions and common markets.

I shall deal first with this “worst case” scenario, following which I will have something to say about the more realistic costs and gains of autonomy that I think would be involved in a free trade arrangement confined to Canada and the United States.

History and logic both refute the claim that free trade areas inevitably unleash economic forces that drive the participating nations, against their will, on to tighter forms of economic and political union. Far from being typical, there is no single, solitary case of this ever having happened. Free trade areas have led to no significant changes in political institutions, in policy harmonization, or even in social attitudes. The record suggests that they achieve equilibrium at relatively low levels of economic integration or they disintegrate, and most of them have in fact disintegrated.

Free trade areas are characteristically established by governments determined to achieve gains while retaining as much national sovereignty as possible. A modest amount of policy co-ordination is generally found to be desirable and, in some cases, a minimum amount of new institutional machinery; but the erosion of sovereignty has been miniscule.

The European Free Trade Association, EFTA, has been the most prominent successful free trade area to date. EFTA was formed by nine governments which opposed the political implications of the European Community, and it brought about substantial economic gains without compromising na-

[Traduction]

politique. Le comité servirait également l'intérêt public si, dans son rapport, il soulignait l'énorme différence qui existe entre une zone de libre-échange, une union douanière et un marché commun. Les unions douanières et les marchés communs, parce qu'ils nécessitent des structures tarifaires communes et d'autres formes d'entente politique plutôt élaborées, entravent de façon importante l'autonomie des pays membres, du moins sur la scène économique. Pour autant que je sache, la zone de libre-échange est la seule solution à laquelle ont songé sérieusement le présent comité, le Conseil économique et d'autres Canadiens intéressés et mes collègues économistes m'assurent que tous les avantages économiques possibles pourraient être obtenus à ce degré d'intégration économique relativement bas. Ils ne croient pas qu'il faille aller plus loin.

Les opposants d'un accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis—vous me permettrez d'utiliser le sigle préféré «ALECE»; j'aimerais utiliser le terme «ALENA» mais les Néo-Zélandais et les Australiens sont passés avant moi—les opposants de l'ALECE, disais-je, ne font aucune différence entre les zones de libre-échange, les unions douanières et les marchés communs. Ils semblent parfois semer la confusion intentionnellement à ce sujet afin de renforcer leur position.

Je trouve difficile à croire, par exemple, que le rédacteur du *Maclean's* soit si peu au fait quant à cette distinction, si j'en juge par ses éditoriaux. D'autres adversaires de l'ALECE reconnaissent qu'il existe bien une distinction, mais ils en nient l'importance parce qu'ils croient, comme M. Mitchell Sharp d'ailleurs, que les zones de libre-échange conduisent inévitablement à des unions douanières et à des marchés communs.

J'aborderai d'abord cette hypothèse et ensuite les coûts et avantages plus probables de l'autonomie qui, à mon avis, résulteraient d'un accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis.

L'histoire et le bon sens réfutent l'argument selon lequel les zones de libre-échange libèrent des forces économiques qui provoquent, à l'encontre de la volonté des parties, un resserrement de l'union économique et politique. En fait, il n'existe pas un seul exemple illustrant ce phénomène. Les zones de libre-échange n'ont provoqué aucun changement notable des institutions politiques, de l'harmonisation politique ou des contextes sociaux. Les antécédents indiquent plutôt que de tels accords débouchent sur un équilibre à des niveaux d'intégration économique relativement faibles sinon ils tombent d'eux-mêmes, comme cela s'est d'ailleurs produit dans la plupart des cas.

Les zones de libre-échange sont créées par des gouvernements qui désirent retirer des avantages économiques tout en conservant le plus possible leur souveraineté. Il est généralement souhaitable qu'il y ait un minimum de coordination politique et, dans certains cas, un minimum d'institutions nouvelles; cependant l'érosion de la souveraineté demeure insignifiante.

L'Association européenne de libre-échange, l'AELE, est le plus bel exemple de réussite d'une zone de libre-échange à ce jour. L'AELE a été créée par neuf gouvernements qui ont refusé l'intégration politique visée par la Communauté européenne et elle a produit des avantages économiques substan-

[Text]

tional autonomy. EFTA continues in existence, although, with the departure of Great Britain and Denmark, it has become far less significant and its individual members have concluded separate free trade arrangements with the European Community.

Within EFTA, the governing council is one that respects the equality of all of the members. Their votes are equal, and obligations cannot be changed without a unanimous decision. The EFTA Council may rule on complaints by majority vote, but it cannot issue binding directives, even to governments found to be in violation of its rules.

At its most active, the EFTA secretariat numbered about 80, and relatively little policy harmonization was found necessary in order to reduce trade distortions to the desired limits. EFTA does have rules against national policies that would distort trade, but these have not ruled out general assistance to depressed areas or subsidies for defence industries. Indeed, in every free trade area that I have encountered there have been very significant exceptions from the full application of the principle.

In two other recent free trade areas, the Anglo-Irish and the New Zealand-Australian, the degree of formal institutionalization has been much slighter. They have not required secretariats, and normal diplomatic channels, augmented by expert working groups and periodic meetings between ministers, have proven sufficient to keep them going. It is obviously much easier to operate a two-nation free trade area informally, especially when the channels of communication are already extensive.

The Anglo-Irish arrangement has been superseded by Irish and British membership in the European Community, but there have recently been initiatives to increase the scope of the New Zealand-Australian arrangement. There is still no talk, however, of advancing this from free trade to a customs union.

I have not managed to keep up with all of the attempts at regional economic integration among the developing countries. However, colleagues who are familiar with Third World developments can recall no case of a free trade area driving the participants on to tighter forms of economic union. Indeed, even in areas where it is almost universally recognized that economic integration would be highly desirable, it proves difficult to work out the arrangements and to keep moving in the direction of integration.

Even where groups of governments have established a customs union or a common market with the conscious intent that this should form the basis of a political union, the results have been disappointing. Some of the political achievements of the European Community have been understated by the media. There have been real achievements here, but few observers now believe that these achievements, especially in the foreign policy field, have been the product of irresistible economic forces unleashed by the creation of the Common Market. Each

[Traduction]

tiels sans pour autant compromettre l'autonomie nationale. L'AELE existe toujours, mais depuis que la Grande-Bretagne et le Danemark n'y adhèrent plus, elle a perdu de son importance et les autres pays membres ont signé des accords de libre-échange séparés avec la Communauté européenne.

Le Conseil directeur de l'AELE respecte l'égalité de tous les membres. Tous ont un droit de vote égal et ils ne peuvent échanger leurs obligations sans une approbation unanime. Le Conseil de l'AELE peut statuer sur des cas de plainte à la majorité des voix, mais il ne peut édicter des directives contraignantes, même à l'endroit de gouvernements ayant enfreint ses règles.

A l'époque la plus active de son histoire, le secrétariat de l'AELE comptait 80 membres et il a suffi de relativement peu d'harmonisation économique pour réduire les écarts commerciaux au niveau désiré. L'AELE dispose de règles interdisant les politiques nationales qui pourraient fausser les échanges commerciaux, mais l'Association n'a jamais interdit l'aide aux régions défavorisées ou des subventions aux industries de la défense. D'ailleurs, toutes les zones de libre-échange que je connais comportent des exceptions importantes à l'application intégrale de ce principe.

Dans le cas de deux zones de libre-échange créées récemment, l'accord anglo-irlandais et l'accord liant la Nouvelle-Zélande et l'Australie, on a créé très peu d'institutions. L'association ne compte aucun secrétariat et les voies diplomatiques normales, appuyées de groupes de travail d'experts et de réunions périodiques de ministres, ont suffi au bon fonctionnement des accords. Il est manifestement plus facile d'exploiter une zone officieuse de libre-échange bilatéral, particulièrement lorsque les voies de communication sont déjà étendues.

L'accord anglo-irlandais a été abandonné suite à l'entrée de l'Irlande et de la Grande-Bretagne dans la Communauté européenne, mais en ce qui concerne la zone de libre-échange entre la Nouvelle-Zélande et l'Australie, des mesures ont été prises récemment pour accroître la portée de l'accord. Toutefois, il n'est pas question de passer d'un accord de libre-échange à une union douanière.

Je ne suis pas au courant de toutes les tentatives d'intégration économique régionale dans les pays en voie de développement. Néanmoins, des collègues connaissant bien la question du développement du Tiers monde, n'ont connaissance d'aucun cas de zone de libre-échange dont les participants auraient été contraints à un resserrement de l'union économique. Même dans les régions où l'intégration économique est généralement considérée comme très souhaitable, il se révèle difficile d'en définir les modalités et de poursuivre dans la voie de l'intégration.

Même lorsque des gouvernements se sont regroupés pour créer une union douanière ou un marché commun présumé aboutir à une union politique, les résultats ont été décevants. Certaines réalisations politiques de la Communauté européenne ont été minimisées par les médias. On a obtenu des résultats réels, mais peu d'observateurs croient que les résultats obtenus, particulièrement en matière de politique étrangère, sont imputables à des forces économiques irrésistibles résultant de la création du Marché commun. En fait, chaque

[Text]

major step towards political integration, indeed, appears to owe less to the so-called "spillover" than it does to a renewed resolve on the part of the top political leadership—reinforced, at times, by the recognition that the Europeans do carry a great deal more weight when they manage to agree and speak with one voice.

In comparing the European and North American contexts, we should, of course, always recall that the Community started as a common market with the conscious intent that it would grow into some sort of political community. The difficulties that it has encountered along that route, I think, should encourage those who would like a modest degree of economic integration without any significant loss of sovereignty.

The 19th century saw a number of would-be customs unions that failed to develop beyond the level of free trade. An arrangement between Norway and Sweden, for example, lasted for a quarter of a century without ever achieving a common external tariff. Nor did it succeed in heading off political disintegration.

The one great apparent exception in the 19th century was, of course, the German Zollverein, and this did facilitate the achievement of political union. However, it was set up as a customs union, already an advance of a free trade area, and the motivation was largely political. Prussia's military might, combined with rising German nationalism, was far more significant than the economic forces unleashed by the customs union.

Apart from Germany, there appears to be no example of a political union even being facilitated by the removal of barriers to trade, let alone necessitated.

In the 1950s many social scientists predicted that economic integration would lead to some sort of political integration. Indeed, many of them, and many political leaders, hoped that that would happen; but events in Europe and elsewhere have deflated those expectations. They live on, it seems, only in the minds of insecure Canadians.

There is now widespread recognition that there can be international integration in some dimensions, such as the economic, and disintegration in others, such as the political. Some scholars, notably Joseph Nye and Jacob Viner, have even argued that economic integration often impedes political integration.

Many Canadians, however, would reject experience elsewhere in the world on the ground that the Canadian-United States relationship is utterly unique. Indeed, it does have many unique features. There are, however, a considerable number of other pairs of countries that are characterized by similar disparity in power and a high level of interaction. For example, Ireland-Britain, Austria-Germany, New Zealand-Australia, and Norway-Sweden.

In the case of Ireland and Great Britain, the degree of economic integration has been comparable to that of Canada

[Traduction]

étape importante de l'intégration économique semble être moins redevable aux effets d'entraînement qu'à une volonté renouvelée des principaux dirigeants politiques, renforcée de temps à autre par la prise de conscience du fait que les Européens ont beaucoup plus d'influence lorsqu'ils se mettent d'accord et unissent leurs voix.

Lorsqu'on compare l'Europe et l'Amérique du nord, on doit toujours se rappeler que la Communauté a débuté comme marché commun présumément appelé à se transformer en communauté politique. Les difficultés que la communauté a éprouvées devraient encourager ceux qui souhaitent une intégration économique modeste sans perte notable de souveraineté.

Au 19^{ième} siècle, de nombreuses unions douanières en puissance n'ont pas évolué au delà du stade du libre-échange. Par exemple, la Norvège et la Suède ont été liés par un accord pendant 25 ans sans parvenir à s'entendre sur un tarif extérieur commun. On n'a pu empêcher, non plus, la désintégration politique.

La seule exception importante au 19^{ième} siècle a été, bien sûr, le Zollverein allemand qui a facilité la réalisation de l'union politique de l'Allemagne. Néanmoins, la création de cette union douanière devançait celle d'une zone de libre échange, et la motivation était essentiellement d'ordre politique. La puissance militaire de la Prusse combinée à la montée du nationalisme allemand a été un facteur beaucoup plus important que les forces économiques libérées par l'union douanière.

L'Allemagne mise à part, il n'existe apparemment aucun exemple d'union politique dont la réalisation ait même été facilitée ou même rendue nécessaire par l'élimination d'entraves au commerce.

Au cours des années 50, de nombreux spécialistes en sciences sociales avaient prédit que l'intégration économique ferait naître une certaine forme d'intégration politique. De fait, nombre d'entre eux et nombre de chefs politiques avaient espéré que cela se produirait; mais certains événements survenus en Europe ou ailleurs ont anéanti ces espoirs, lesquels ne survivent semble-t-il que dans l'esprit des Canadiens les plus craintifs.

Il est maintenant largement reconnu qu'il peut se produire par exemple à l'échelle internationale des intégrations économiques et des désintégrations politiques. Certains universitaires, Joseph Nye et Jacob Viner en particulier, ont même prétendu que l'intégration économique nuisait souvent à l'intégration politique.

De nombreux Canadiens rejetteraient, toutefois, cette expérience réalisée ailleurs dans le monde aux motifs que les relations canado-américaines sont tout à fait uniques à bien des points de vue. Il existe, toutefois, un nombre considérable de pays partenaires qui se caractérisent par une disparité semblable au niveau du pouvoir et un haut degré d'interaction sur le plan économique. Par exemple, l'Irlande et la Grande-Bretagne; l'Autriche et l'Allemagne; la Nouvelle-Zélande et l'Australie et enfin la Norvège et la Suède.

Dans le cas de l'Irlande et de la Grande-Bretagne, le niveau d'intégration économique a été comparable à celui du Canada

[Text]

and the United States, while the disparity in population and wealth is considerably greater. Few, however, would question the political independence of Ireland, even after it concluded a free trade arrangement with its larger neighbour.

Compared to other Latin American countries, Mexico's level of economic integration with the United States is exceptionally high. At the same time Mexico has been politically one of the most independent countries in the hemisphere.

The degree of economic integration between Australia and the United States is far less than that between Canada and the United States. On the other hand, Canada has been more independent of the United States in its foreign policy.

Even in the unequal pairs—"disparate dyads" is the term we try to promote for such systems, but it has not really caught on—these pairs of countries that interact extensively, but which are very unequal in power, the relationship between economic integration and political independence is far from obvious. Moreover, there appears to be no instance where a sovereign state has voluntarily allowed itself to be absorbed into a much larger neighbour.

The closest case I can think of is Newfoundland, and, of course, when Newfoundland merged with Canada it was not a fully sovereign state.

As Professor Naomi Black of York University has argued, the peaceful merger of independent nations, an exceedingly rare phenomenon, is especially unlikely, and perhaps impossible, when confined to two nations of grossly unequal weight. The defensive attitude of the underdog in such situations virtually guarantees that, with increasing integration, apprehension also increases and, consequently, resistance to further integration.

If the "slippery slope" analogy is at all relevant, we should think of the nations climbing the mountain rather than coming down, and we should recognize that political merger becomes increasingly difficult as nations approach the peak of the mountain—in this case, political union.

Well, even if we reject the "worst case" scenario, the one leading to total absorption, we must try to estimate the costs and gains in terms of autonomy in a Canada-United States free trade arrangement.

Experience has suggested—existing and defunct free trade areas suggest—that relatively little harmonization of policy beyond what already takes place would be required in a Canada-United States free trade arrangement. Moreover, existing institutional structures could well prove adequate to meet whatever new demands might arise. It would be in the tradition of Canada-United States relations if a free trade agreement were largely confined to a statement of general principles and any necessary interpretations and adjustments

[Traduction]

et des États-Unis, même si l'écart démographique et économique y est de loin plus important. Très peu de gens mettraient toutefois en doute l'indépendance politique de l'Irlande même si elle a conclu un accord de libre échange avec son puissant voisin.

Comparé à d'autres pays de l'Amérique latine, le niveau d'intégration économique du Mexique avec les États-Unis est exceptionnellement élevé. Malgré cela, d'un point de vue politique, le Mexique compte parmi les pays les plus indépendants de l'hémisphère.

Le niveau d'intégration économique entre l'Australie et les États-Unis est bien inférieur à celui qui existe entre le Canada et les États-Unis. Cela n'a pas empêché, le Canada de rester indépendant à l'égard des États-Unis en matière de politique étrangère.

Même dans ces cas d'association de partenaires inégaux—«partenaires hétéroclites», est le terme que nous essayons de faire accepter pour de tels systèmes, bien que l'expression n'ait pas encore vraiment été retenue—même dans ces cas, dis-je, où les partenaires agissent considérablement l'un sur l'autre, où la puissance est très inégale, le lien qui existe entre l'intégration économique et l'indépendance politique est loin d'être évident. En outre, il ne semble s'être présenté aucun cas où un État pleinement souverain se soit volontairement laisser absorber par un voisin beaucoup plus puissant.

Le seul cas auquel je puis songer est celui de Terre-Neuve; mais lorsque Terre-Neuve s'est jointe au reste du Canada, il ne s'agissait pas d'un État souverain.

Comme l'a laissé entendre le professeur Naomi Black, de l'université York, la fusion pacifique de nations indépendantes, phénomène extrêmement rare, est particulièrement improbable, voire impossible, lorsqu'il s'agit de deux pays dont la puissance est très inégale. L'attitude défensive du plus faible, dans de telles situations, est telle qu'au fur et à mesure que progresse l'intégration, l'appréhension grandit et, par conséquent grandit aussi la résistance à toute autre intégration.

Si l'analogie avec la montagne est tant soit peu pertinente, il nous faudrait songer à des pays qui remontent le versant plutôt qu'ils ne le descendent et reconnaître que la fusion politique devient de plus en plus difficile au fur et à mesure que les pays approchent du sommet de la montagne—c'est-à-dire de l'union politique.

Eh bien! même en rejetant le pire scénario, celui qui aboutit à l'absorption totale, il nous faut essayer de prévoir les coûts et les gains de l'autonomie dans le cadre d'un accord Canado-américain de libre-échange.

D'après l'expérience et les systèmes de libre-échange en vigueur ou passés, il faudrait très peu harmoniser les politiques pour mettre au point un accord canado-américain de libre-échange. En outre, les structures constitutionnelles existantes pourraient bien s'avérer suffisantes pour répondre à toute nouvelle demande qui se présenterait. Ce serait dans la tradition des relations canado-américaines qu'un accord de libre-échange se limite, dans une large mesure, à une déclaration générale de principes, toutes les interprétations et les ajuste-

[Text]

were made, as in the New Zealand-Australia scheme, through diplomatic channels.

Many Canadians, apprehensive about formal structures involving just themselves and the Americans, might in fact prefer this largely informal approach. A majority, I believe, would not, and with good reason. There is too much recent history in which there have been too many disputes over, for example, the correct understanding of the Auto Pact. I think Canadians would recognize that this would be such an important, and in some ways hazardous, development for Canadians that we would want the terms of the agreement to be pretty comprehensive and precise and would want to have some assurance that the mechanisms were there to monitor and enforce observance on both sides.

Even without the assumption of a continental free trade arrangement, in recent years there have been a number of quite serious proposals for new joint institutions that would work in the field of harmonizing the economic policies of Canada and the United States. I think in particular of schemes coming from Maxwell Cohen and the Progressive Conservative Party. I note that your committee, Mr. Chairman, has recommended a joint monitoring agency for the auto industry, and something like that, I think, would probably be needed in a free trade arrangement.

Both countries would almost certainly wish to make certain exclusions in a free trade treaty and would also wish to ensure that non-tariff barriers would not simply take the place of the tariffs that were being eliminated.

As the nation with the most to gain from continental free trade, and the most to lose if the other participant were to cheat, Canada would have a strong interest in a precise, detailed agreement and also in mechanisms to ensure compliance. The more precise and permanent the treaty and the more effective the regulatory mechanism, the more confidence industry would have in that arrangement; and only if entrepreneurs had confidence in the agreement's permanence and effectiveness would industry be likely to make the necessary adjustments and long-term plans that would maximize the economic benefits of the expected free trade. However, to attain the maximum degree of permanence, authority and effectiveness would necessitate a somewhat greater limitation of national autonomy, both American and Canadian, than is found, for example, in the New Zealand-Australia arrangement or indeed in EFTA. There is a trade off here. That cannot be denied.

At a minimum, I would suggest, Canada would want a joint committee of experts to monitor the impact of the free trade and perhaps to recommend corrections and improvements. Ideally, this entity would acquire the respect, confidence and the influence of the International Joint Commission. However, one must concede that questions of trade restrictions and relative economic benefits are much more quickly politicized than most of the items on the IJC agenda.

Similarly, a tribunal to rule on complaints of violations would seem highly desirable, especially to the weaker partner;

[Traduction]

ments nécessaires étant effectués, comme dans le cas de la Nouvelle-Zélande et de l'Australie, par voie diplomatique.

Nombre de Canadiens, appréhendant des structures officielles qui ne viseraient que le Canada et les États-Unis, pourraient préférer cette démarche plus officieuse. Mais je crois qu'une certaine majorité s'y opposerait et pour une bonne raison. Il y a eu récemment trop de litiges au sujet, par exemple, de l'interprétation du Pacte automobile. Je crois que les Canadiens reconnaîtraient qu'il s'agirait d'un progrès tellement important, et à certains égards dangereux, pour souhaiter que les termes de l'accord soient assez complets et assez précis et pour avoir des garanties de mécanismes permettant d'assurer que les deux parties respectent l'accord.

Même en dehors de tout accord de libre-échange continental, au cours des dernières années, un certain nombre de propositions très sérieuses ont été faites en vue de mettre sur pied de nouvelles institutions communes qui s'occuperaient d'harmoniser les politiques économiques du Canada et des États-Unis. Je songe en particulier aux propositions de Maxwell Cohen et du Parti progressiste conservateur. Je remarque que votre Comité, monsieur le président, a recommandé la création d'un organisme commun de contrôle pour l'industrie automobile; nous aurions besoin à mon avis d'un organisme semblable dans le cadre d'un accord de libre-échange.

Les deux pays souhaiteraient certainement préciser certaines exclusions dans un tel traité et s'assurer en outre que des barrières non tarifaires ne viendraient pas remplacer les tarifs qui auraient été éliminés.

Étant le pays qui a le plus à gagner d'un libre-échange continental et le plus à perdre, si son partenaire devait tricher, le Canada aurait tout intérêt à signer un accord précis et détaillé et à demander des mécanismes pour en assurer l'application. Plus les traités sont précis et permanents, plus le mécanisme de réglementation est efficace et plus l'industrie a confiance en cet accord. Ce n'est que si les entrepreneurs ont confiance en la permanence et en l'efficacité de cet accord que l'industrie sera prête à procéder aux ajustements nécessaires et à faire des projets à long terme qui rentabiliseront au maximum le libre-échange espéré. Toutefois, pour atteindre un degré maximal de permanence, d'autorité et d'efficacité, il serait nécessaire de restreindre l'autonomie nationale, tant aux États-Unis qu'au Canada, de façon plus marquée que, par exemple, dans l'accord entre la Nouvelle-Zélande et l'Australie ou dans l'AELE. Il y a là un choix et c'est indéniable.

Au minimum, je proposerais que le Canada désigne un Comité mixte d'experts pour contrôler les répercussions du libre-échange et recommander éventuellement des correctifs et des améliorations. L'idéal serait que cette entité obtienne le respect, la confiance et l'appui de la Commission mixte internationale. On doit toutefois admettre que les questions concernant les restrictions commerciales et les avantages économiques relatifs sont beaucoup plus rapidement politisés que la plupart des questions à l'ordre du jour de la CMI.

Il semblerait de même très souhaitable, en particulier pour le partenaire le plus faible, qu'il y ait un tribunal pour statuer

[Text]

I do doubt that Washington would accept one, or at least one whose rulings would be in all cases binding.

Whenever we think of Canada-United States structures that have real authority, we come up against an inherent problem (and one that Mr. Lévesque is having some trouble with) of how you get something workable between two entities that are not by any means equal. If the arrangement does give equal weight to the two unequal entities, this, of course, is unfair to the larger one. If, on the other hand, it is weighted by then, of course, the assumption is that all decisions would favour the larger entity, and that sort of situation would be totally unacceptable to the smaller one.

What has most often happened in this case is that you do set up a joint body, where the two nations are represented equally, but its findings are not binding but are simply taken as recommendations by the two governments. Perhaps that is what we would have to settle for, although I would like to think that there would be some mechanism—perhaps making use of some GATT mechanisms—that could be a little more confidence-inspiring than that sort of arrangement, to see that the agreements were honoured on both sides.

In any case, even if it were functionally desirable to have a substantial degree of supranationality involved in a Canada-U.S. free trade area, I do not think it is practically feasible, and I do not think there would be a great limitation on our sovereignty as a result of whatever is established.

The economic benefit from CUFTA, a Canada-United States free trade arrangement, would derive from the guarantee of adequate markets for Canadian exports—a good thing in itself—but this would also be the source of the principal gain in terms of the Canadian autonomy. The most severe limitation on Canada's independence, as I see it, does not arise out of the ownership or control of much of Canada's industry by American individuals or firms. Rather it is Canada's heavy dependence upon sales in one market. Canada is extraordinarily vulnerable to changes in the import regulations, tariffs and quotas of this one customer. Responsible Ottawa decision-makers must always bear in mind that they may well have to head off legislation in Congress that would damage Canadian industry, persuade the President to employ his influence or veto to protect Canadian interests, or induce other American officials to give favourable interpretations of tariff, quota and subsidy regulations.

Even if Canadians are now less disposed to seek special deals or exemptions, they remain highly vulnerable to changes in American policy, even when no one in Washington is consciously trying to harm Canadian interests. American deafness is a greater threat than the prospect of deliberate retaliation or pressure.

[Traduction]

sur les cas d'infractions. Je doute toutefois que Washington en accepte un ou du moins un dont les décisions seraient dans tous les cas exécutoires.

Chaque fois que nous songeons aux structures Canada—États-Unis qui possèdent une autorité réelle, nous nous heurtons à un problème inhérent, qui cause certains ennuis à M. Lévesque, à savoir comment aboutir à quelque chose de viable entre deux entités qui ne sont en aucune façon égale. Si l'accord accorde un poids égal aux deux entités inégales, cela est bien entendu injuste pour l'entité la plus importante. Si, par ailleurs, on instaure une pondération en fonction de la population, on peut bien entendu présumer que toutes les décisions favoriseront la plus grande entité et ce genre de situation serait totalement inacceptable pour la plus petite.

Ce qui se produit le plus souvent dans ce cas, c'est que l'on crée un organisme mixte, où les deux nations sont également représentées, mais dont les conclusions ne sont pas exécutoires, les deux gouvernements les considérant comme des recommandations. C'est peut-être ce que nous devrions rechercher, bien que j'aimerais croire qu'il y aurait certains mécanismes—éventuellement certains mécanismes du GATT—qui pourraient inspirer un peu plus de confiance que ce genre de convention, afin de veiller à ce que les accords soient respectés par les deux parties.

De toute manière, même s'il était techniquement souhaitable d'avoir, dans le libre-échange Canada-États-Unis, un degré suffisant de supranationalité, je ne crois pas que cela soit réalisable en pratique et je ne pense pas que notre souveraineté soit grandement limitée par suite de tout ce qui pourra être établi.

Les avantages économiques d'un accord de libre-échange Canada-États-Unis découleraient de la garantie de marchés pour les exportations canadiennes—une bonne chose en soit—mais cela constituerait également la principale source de gains en termes d'autonomie canadienne. D'après ce que je vois, les restrictions les plus graves à l'indépendance du Canada ne découlent pas de la propriété ou du contrôle d'une grande partie de l'industrie canadienne par des particuliers ou des sociétés américaines. Elles découlent plutôt de la forte dépendance du Canada à l'égard des ventes sur un seul marché. Le Canada est extraordinairement vulnérable aux modifications des Règlements, tarifs et contingents d'importations de cet unique client. Les décisionnaires responsables à Ottawa doivent toujours avoir à l'esprit qu'ils peuvent très bien avoir à écarter une loi du Congrès, qui serait néfaste à l'industrie canadienne, persuader le président d'user de son influence ou de son droit de veto pour protéger les intérêts canadiens ou amener les autres fonctionnaires américains à interpréter favorablement les règlements relatifs aux tarifs, aux contingents et aux subsides.

Même si à l'heure actuelle, les Canadiens sont moins disposés à rechercher des contrats spéciaux ou des exemptions, ils demeurent extrêmement vulnérables aux modifications de la politique américaine, même lorsque personne à Washington n'essaye de nuire sciemment aux intérêts canadiens. La surdité américaine constitue une plus grande menace que les perspectives de représailles ou de pressions délibérées.

[Text]

Lester Pearson, and even Walter Gordon, have conceded that at times they went along with rather questionable American practices or policies because of the importance of maintaining the goodwill in Washington that they believed necessary to ensure access for Canadian exports.

It is precisely this sort of constraint that would be largely eliminated if a Canada-United States free trade arrangement were to create the certainty of an adequate United States market for Canadian products.

In a crisis, of course, the United States might impose import restrictions in defiance of treaty obligations, just as it did in 1971, or as Britain did in 1964, or indeed as Canada did in 1962. A country is far less likely, however, to be hit by such measures if it has been specifically exempted by a bilateral agreement.

A CUFTA would, of course, restrict Canada's own ability to employ surcharges or quotas in order to cope with problems such as a critical balance of payments. If Canada succeeded in reducing its vulnerability to this weapon in American hands, however, the sacrifice would seem well worthwhile.

The American record for adherence to explicit treaties is relatively good, and if a free trade arrangement were to be established by a formal agreement, as opposed to a series of partial measures that might more easily be changed or withdrawn, businessmen could have a great deal more confidence when basing their plans on the assumption that they would have guaranteed access to the American market.

It is assumed that Canada would not enter into a free trade arrangement unless we were well satisfied that this would increase the productivity of Canadian industry. This, in turn, should increase the competitiveness of Canadian goods in third countries, and might in time reduce our dependence upon the American market, that does, as I see it, limit our independence, even in non-economic issues.

Nothing would seem more likely to diminish the resolve of Canadians to maintain national autonomy than the sense of slipping far behind our southern neighbours in material well-being. It was, for example, economic weakness that obliged Newfoundland to revert temporarily to colonial status in the 1930s and subsequently encouraged it to enter the Canadian Confederation.

New Zealanders have long had a complex towards Australia quite comparable to ours towards the United States; to the extent that some New Zealanders are today contemplating union with Australia, it is because of the very substantial gap in living standards that already exists, and because this is perceived now to be widening.

In the early 1970s, Canada's economy appeared to many to be more robust and more expansive than the American. Canadian nationalism, and demands for more independent

[Traduction]

Lester Pearson et même Walter Gordon ont admis qu'ils avaient parfois accepté des pratiques ou des politiques américaines douteuses pour maintenir la clientèle de Washington, qu'ils croyaient nécessaire aux exportations canadiennes.

C'est précisément ce genre de contrainte qui serait dans une grande mesure éliminée si un accord de libre-échange Canada-États-Unis garantissait aux produits canadiens un marché américain suffisant.

Bien entendu, en période de crise, les États-Unis pourraient imposer des restrictions aux importations au mépris des obligations des accords, comme ils l'ont fait en 1971 et comme l'ont fait la Grande-Bretagne en 1964 et le Canada en 1962. Toutefois, un pays est beaucoup moins susceptible d'être frappé par de telles mesures s'il a déjà été exempté de façon précise par un accord bilatéral.

Bien entendu, un accord de libre-échange Canada-États-Unis limiterait l'aptitude du Canada à avoir recours à des surtaxes ou à des contingents pour faire face à des problèmes tels qu'une balance des paiements défavorable. Toutefois, si le Canada réussissait à atténuer sa vulnérabilité face à cette arme aux mains des américains, le sacrifice semblerait en valoir la peine.

Les antécédents américains, en ce qui concerne le respect des traités explicites, sont relativement bons; et si on devait établir un accord officiel de libre-échange, par opposition à une série de mesures partielles qui pourraient être plus facilement modifiées ou retirées, les hommes d'affaires seraient beaucoup plus confiants dans l'établissement de leurs projets, et pourraient supposer avoir un accès garanti au marché américain.

Le Canada, semble-t-il, ne conclura pas d'accord de libre-échange, à moins d'être assuré que cela augmentera la productivité de l'industrie canadienne. Cela devrait en retour augmenter le caractère concurrentiel des marchandises canadiennes dans les pays du tiers-monde et pourrait à la longue réduire notre dépendance à l'égard du marché américain. D'après ce que je comprends, cela limite en fait notre indépendance, même en ce qui concerne les questions non-économiques.

Rien ne semblerait plus susceptible de diminuer la résolution des Canadiens à maintenir l'autonomie nationale que l'impression de se retrouver loin derrière nos voisins du sud, en ce qui concerne le bien-être matériel. C'est, par exemple, la faiblesse économique qui a obligé Terre-Neuve à revenir temporairement au statut colonial dans les années 30 et qui l'a ultérieurement encouragée à entrer dans la Confédération canadienne.

Les habitants de la Nouvelle-Zélande ont eu pendant longtemps à l'égard de l'Australie un complexe tout à fait comparable au nôtre à l'égard des États-Unis; certains envisagent aujourd'hui une union avec l'Australie à cause de l'écart très important qui existe déjà dans les niveaux de vie et qui ne fait que s'accroître.

Au début des années 70, l'économie du Canada est apparue à beaucoup, plus robuste, et davantage en expansion, que l'économie américaine. Le nationalisme canadien et les deman-

[Text]

Canadian policies, reached a new peak; and indeed the demands were so strident, Mr. Chairman, that they rather concerned us when I was here five years ago. With the decline in our perceived economic prospects has come a sharp drop in concern about Canadian dependence upon the United States, and reduced support for "third option" type policies. Indeed, I have often thought that the pendulum has swung too far in the other direction. We should be more concerned today about Canadian independence. If continental free trade were to augment Canadian productivity, and Canadian wealth, it would make a contribution to Canadian independence far in excess of the minor political cost entailed in managing a Canada-U.S. free trade arrangement.

We would have the means and probably the inclination to spend more on welfare, regional development, pollution control, education and the arts; and by improving the quality of Canadian life we would augment national cohesion and confidence. We could also afford more for defence and international development—two essentials if we are to maintain the active, independent foreign policy that has contributed to Canadian pride and cohesion.

I am not predicting that a Canada-United States free trade arrangement would necessarily have those highly desirable consequences. I am not an economist, and while I find some of their arguments persuasive, it is your task, not mine, to decide if a CUFTA is still the appropriate medicine for our anaemic economy, especially its manufacturing sector.

It could well be that, since the Tokyo Round, further economic gains from the elimination of tariffs and NTBs, would no longer be sufficiently great to warrant the great effort involved in negotiating and getting ratification of a free trade agreement. It could be that any new reductions any new rules if negotiated through the GATT mechanism, would inspire more confidence than those obtainable in a bilateral treaty. It could be that when we finally do sit down to negotiate with the Americans, if we do, their demands would prove unacceptable. Indeed, Washington might quickly lose interest when it becomes clear that we are not prepared for total free trade and that we would insist on special arrangements for such desirable items as energy.

I know that you will be hearing from witnesses with the competence to cope with these doubts. All I am saying is that if you continue to believe that continental free trade would be good for the Canadian economy, and that there would be

[Traduction]

des canadiennes pour une politique plus indépendante ont atteint un nouveau sommet. En fait, monsieur le président, ces demandes étaient tellement impérieuses qu'elles nous ont plutôt préoccupés je me trouvais ici il y a cinq ans. Le déclin de nos perspectives économiques a grandement diminué les préoccupations concernant la dépendance canadienne à l'égard des États-Unis, ainsi que l'appui aux politiques du type «troisième option». En fait, je me dis souvent que le pendule va trop loin dans l'autre sens. Aujourd'hui nous devrions nous préoccuper davantage de l'indépendance canadienne. Si le libre-échange sur le continent devait augmenter la productivité et la richesse canadienne, il contribuerait bien davantage à l'indépendance canadienne que les coûts politiques mineurs entraînés par la gestion d'un accord de libre-échange Canada-États-Unis.

Nous aurions les moyens et nous serions probablement enclins à dépenser davantage pour le bien-être, le développement régional, le contrôle de la pollution, l'éducation et les arts et l'amélioration de la qualité de la vie au Canada et nous augmentions la cohésion et la confiance nationale. Nous pourrions également consacrer davantage d'argent à la défense et au développement international—deux domaines essentiels si nous devons maintenir la politique étrangère active et indépendante qui a contribué à la fierté et à la cohésion du Canada.

Je ne prédis pas qu'un accord de libre-échange Canada-États-Unis entraînera nécessairement ces conséquences hautement souhaitables. Je ne suis pas économiste et, bien que certains de leurs arguments soient convaincants, c'est à vous qu'il incombe, et non à moi, de décider si un accord de libre-échange Canada-États-Unis constitue toujours un remède approprié à notre économie anémique, plus particulièrement en ce qui concerne son secteur manufacturier.

Depuis la conférence de Tokyo, il se pourrait très bien que les avantages économiques découlant de l'élimination des tarifs et des barrières non tarifaires ne soient plus suffisants pour justifier les grands efforts nécessaires à la négociation et à la ratification d'un accord de libre-échange. Il se pourrait fort bien que depuis le Tokyo round, les gains économiques retirés grâce à la suppression des tarifs et des BNT ne seraient plus assez intéressants pour justifier l'énorme effort que comporte la négociation et la ratification d'un accord de libre-échange. Toute nouvelle réduction—toute nouvelle règle—négociées par l'entremise du GATT inspireraient peut-être davantage confiance que celles susceptibles d'être négociées dans un traité bilatéral. Il se pourrait aussi que lorsque nous serions enfin assis à la table de négociation avec, si nous le faisons, les Américains, que leurs demandes soient inacceptables. En effet, Washington perdrait peut-être vite intérêt dès lors qu'il deviendrait évident que nous ne sommes pas disposés à accepter un libre-échange total et que nous insisterions pour obtenir des accords spéciaux pour des denrées aussi en demande que l'énergie.

Je sais que vous entendrez des témoins ayant la compétence de surmonter ces doutes. Tout ce que je dis c'est que si vous continuez à croire que l'économie canadienne profiterait d'une zone de libre-échange continental et y réaliserait des bénéfices

[Text]

substantial gains in this, you should not be inhibited by the ancient apprehension that this would destroy our independence. Indeed, if we were to approach such a negotiation in the right spirit, and if economic gains were to be the result, free trade would strengthen Canadian independence in everything that really matters.

The Chairman: Senator Bird will lead off with questions.

Senator Bird: Thank you, Mr. Chairman.

Professor Lyon, I wonder whether you put enough emphasis on the concerns of people regarding free trade. I am not going to argue the material gains, but last week we heard from Dr. David Dodge, the Director of Research, Institute for Research on Public Policy. He made strong arguments along the same lines you do. There are three questions I should like to ask you. To begin with you quote Mitchell Sharp. In the paper you wrote in 1975 or 1976, you also quote John Deutsch, who was a distinguished public servant.

Professor Lyon: Indeed, he was.

Senator Bird: He was also a very distinguished academic. In that paper you state that Deutsch said:

Free trade is not established or maintained by removing all tariffs and other border restrictions. It is necessary also to harmonize a wide range of economic, fiscal and social affairs... some relinquishment of national sovereignty is unavoidable.

Then in 1979, only last year, the Canadian Institute of Economic Policy—and unfortunately I do not know how authoritative their statement is—stated:

—this (bilateral free trade) proposal cannot easily be countenanced by anyone who wishes Canada to continue as a separate independent state.

Do you think we can sacrifice national sovereignty without having a political union, because we could have a *de facto* loss of sovereignty? I wonder whether you could comment on that.

Professor Lyon: Senator Bird, I certainly am not impressed by the attitudes of the Canadian masses so much as I am impressed by the doubts expressed by men such as John Deutsch and Mitchell Sharp. Deutsch, you may recall, was intimately involved in the negotiations that almost succeeded a couple of years after the war. Those negotiations would have created a free trade arrangement. So, his doubts did bother me.

I was unable to get him, before his death—or, indeed, other Canadian public servants who had considerable involvement in this matter—to spell out exactly what new policy areas would need to be co-ordinated. Scholars who have studied free trade areas elsewhere feel that the only really essential point in a free trade area requiring policy harmonization comes in standards and labels. There are other things desirable, but those are the only things absolutely necessary. I really wish that Dr. Deutsch, in addition to making that statement, had gone on to

[Traduction]

importants, vous ne devriez pas céder à la vieille appréhension vous faisant craindre qu'un tel système nous ôterait notre indépendance. Bien plus, si nous abordions une telle négociation dans l'état d'esprit qui convient, et si des gains économiques en résultaient, le libre-échange renforcerait l'indépendance canadienne dans tous les secteurs où cela importe.

Le président: Le sénateur Bird ouvrira la période de questions.

Le sénateur Bird: Merci, Monsieur le président.

Monsieur Lyon, je me demande si vous avez assez insisté sur les inquiétudes de la population face au libre-échange. Je ne discuterai pas les gains matériels; mais la semaine dernière nous avons entendu M. David Dodge, directeur de l'Institut de recherches politiques, et il nous a présenté des arguments convaincants dans la même veine que les vôtres. Il y a trois questions que j'aimerais vous poser. Tout d'abord, vous citez M. Mitchell Sharp. Dans l'article que vous avez écrit en 1975 ou 1976, vous citez également M. John Deutsch, qui a été un fonctionnaire distingué.

M. Lyon: Oui, en effet.

Le sénateur Bird: Il était aussi un universitaire de haut calibre. Dans cet article vous dites que M. Deutsch a déclaré:

Le libre-échange n'est pas établi ou maintenu par la suppression de tous les tarifs et autres restrictions entre pays. Il faut aussi concilier toute une gamme de questions économiques, fiscales et sociales... Une certaine perte de souveraineté nationale est donc inévitable.

Puis, en 1979, c'est-à-dire aussi récemment que l'an dernier, le *Canadian Institute of Economic Policy*—et malheureusement je ne sais dans quelle mesure cette déclaration fait autorité—a déclaré:

«... cette proposition (libre-échange bilatéral) ne peut aisément être favorisée par quiconque désire que le Canada demeure un état indépendant et distinct.»

Pensez-vous que nous puissions sacrifier notre souveraineté nationale sans obtenir une union politique, étant donné que nous perdriions *de facto* la souveraineté? Pourriez-vous nous dire ce que vous en pensez.

M. Lyon: Sénateur Bird, je suis certainement beaucoup moins impressionné par les attitudes de la population canadienne que par les doutes d'hommes comme MM. John Deutsch et Mitchell Sharp. M. Deutsch, vous vous en souviendrez, a été intimement lié aux négociations qui ont presque réussi, quelques années après la guerre, à créer un accord de libre-échange. Alors ses doutes m'ont gênés.

Je n'ai pas réussi à lui faire préciser, avant sa mort—ni à faire préciser par d'autres fonctionnaires canadiens qui avaient beaucoup travaillé à ces questions—quelles nouvelles politiques il faudrait en quelque sorte coordonner. Les chercheurs qui ont étudié la question d'une zone de libre-échange ailleurs estiment que les politiques n'ont à être conciliées que sur un seul point vraiment essentiel: les normes et les étiquettes. Il existe bien sûr d'autres choses souhaitables, mais seules celles-là sont absolument nécessaires en ce domaine. J'aurais

[Text]

elaborate. If that were the case, I think we would find that most of the so-called policy harmonization that would be required is already taking place, or it would involve so little more that it would seem very minor compared to the sacrifices of sovereignty.

We have accepted our membership in NATO, the United Nations and a dozen other international organizations. I suppose you might say that we might get to a point where the next limitation really tips the balance against independence, but I cannot see anything of that sort arising out of the likely requirements in making a free trade arrangement with the United States work. We are likely to be forced to accept greater limitations on our autonomy and our freedom to make independent decisions through our joint concerns about pollution and certain other developments.

Senator Bird: I really was not convinced by the example of EFTA or the Australian-New Zealand free trade area, because it seems to me that they really are not comparable to our situation. You use the horrible words "a disparate dyad".

Professor Lyon: I thought you would like that.

Senator Bird: I think it is a terrible expression. However, it does amaze me. What it comes down to in EFTA is that there were seven countries, originally, and this enabled the Scandinavian group, the smaller one, to avoid being pushed around by England, because England had its eye on the Economic Community and there was less danger of that happening with this arrangement. With the Australian-New Zealand example, most of the free trade involved softwood and hardwood, or one thing or another. What we have contemplated in CUFTA is one large, rich country—which already has a great investment in Canada—dealing with a smaller country which has far more economic eggs in the American basket already, although each is the best customer of the other. Seventy per cent of our exports go to the United States, while I gather only 20 per cent of the United States exports come to Canada, which means the Americans seem to be more diversified and could, if they decided to abrogate the treaty—and anyone can abrogate a treaty—end up in a better position. We, as Canadians, could end up in a worse position. I wonder if you could comment on that.

Professor Lyon: I think you are right. We cannot find other arrangements or other countries where conditions are exactly parallel all the way down the line. However, when proponents of such proposals state that they always have this effect—that is, moving on to custom unions, and so forth—I think it is fair to point out that, with all of the known free trade areas—not that there have been a great many of them—it has not had that effect. In every case where it has been tried in the 20th century, it has not had that effect. This is the initial point, and I hope you will accept that.

[Traduction]

vraiment souhaité que M. Deutsch ne se contente pas de faire cette déclaration, mais entre un peu dans les détails. S'il l'avait fait, je crois que nous nous rendrions compte que presque toutes les prétendues politiques de conciliation requises sont déjà en voie de réalisation, ou demanderaient si peu en regard des sacrifices de la souveraineté.

Nous avons accepté de devenir membres de l'OTAN, des Nations-Unies et d'une douzaine d'autres organisations internationales. Vous me direz peut-être, je suppose, que nous pourrions en arriver au point où la prochaine restriction ferait basculer la balance contre l'indépendance, mais je ne vois absolument rien dans les conditions éventuelles de création d'une entente de libre-échange avec les États-Unis qui pourrait avoir un tel effet. Il est probable que nous aurons à accepter de limiter davantage notre autonomie et notre liberté pour être en mesure de prendre des décisions indépendantes, au chapitre de nos préoccupations communes concernant par exemple la pollution et certaines autres questions.

Le sénateur Bird: Ni l'exemple de l'EFTA, ni celui de la zone de libre-échange Australie-Nouvelle-Zélande ne m'ont convaincu car il me semble que leur situation n'est pas comparable à la nôtre. Vous utilisez l'horrible expression de «partenaire hétéroclite».

M. Lyon: Je pensais que vous aimeriez cela.

Le sénateur Bird: C'est, à mon avis, une expression épouvantable. Quoiqu'il en soit, elle m'étonne. Tout compte fait, EFTA regroupait sept pays, à l'origine, et cela a permis au groupe scandinave, qui était le plus petit, de ne pas se faire marcher sur les pieds par l'Angleterre. Car celle-ci tenait à l'œil la Communauté économique et il y avait moins de chances que cela se produise avec un tel accord. Dans le cas de l'Australie et de la Nouvelle-Zélande, le libre-échange visait surtout les bois de conifères ou de feuillus ou quelque chose du genre. Ce que nous avons envisagé dans l'ACELE, ce sont les relations commerciales d'un grand pays riche, qui a d'énormes investissements au Canada, avec un petit pays qui a déjà un très grand nombre d'intérêts économiques aux États-Unis, bien que chacun soit le meilleur client de l'autre. En effet, 70% de nos exportations vont vers les États-Unis, contre seulement 20% des américaines qui viennent chez nous, ce qui semble indiquer que les Américains ont une économie plus diversifiée et pourraient, s'ils décidaient d'abroger le traité, et n'importe qui peut le faire, se retrouver dans une meilleure position; nous, les Canadiens, nous nous retrouverions alors dans une situation bien pire. Pourriez-vous nous dire ce que vous en pensez.

M. Lyon: Je crois que vous avez raison. Nous ne pouvons trouver d'autres accords ni d'autres pays où il existe des conditions exactement identiques en tous points. Mais quand les défenseurs de telles propositions affirment que des ententes comme celles-là ont toujours cet effet, c'est-à-dire qu'elles débouchent sur une union douanière, etc., je crois qu'il est juste de signaler que, compte tenu de toutes les zones de libre-échange connues encore qu'il n'y a pas un si grand nombre—les accords n'ont pas tous abouti à ce résultat. Chaque fois que le libre-échange a été essayé au 19^e siècle, par

[Text]

Senator Bird: I accept that.

Professor Lyon: Then we come to the more specific instance of two countries greatly unequal in power, and interacting a lot. I gave you a few examples, and I could have listed quite a few more. If you look at each pair, you will see that there are striking differences between the Canadian and American situation. However, if you look at them collectively, you will see that every characteristic that worries Canadians is there. Yet Dr. Black implies that it is in these situations that it is almost the safest to enter into free trade agreements, because there are certain inherent tendencies in the smaller entity that would withstand any tendency for this to proceed much further.

Of the cases you and I mentioned, I think the one that comes closest to paralleling the Canadian-American situation is the Anglo-Irish situation. There you do find a disparity in population and wealth, and the amount of economic involvement between the two countries has, in fact, exceeded that found between Canada and the United States.

That free trade scheme was not maintained because it did not fully meet their needs. They have joined the European Community, but had they not joined the European Community every expectation was that they would go on with that free trade arrangement, and yet we would still be able to identify a distinctive and independent Ireland.

Senator Bird: I would imagine that Ireland, having had such a long history of distrust for Britain, would be more jealous of its sovereignty than any other country, and in fact Britain would be very careful in terms of not impinging on that sovereignty.

Professor Lyon: The biggest single difference between the two cases is that the Irish have more reasons to hate the British than we have to hate and fear the Americans. I quite concede that. Almost every other consideration suggests that they should have been more worried about having free trade with the United Kingdom.

Senator Bird: Would there not be a great many clauses in any free trade agreement between Canada and the United States excluding such sectors as agriculture and energy, and if we have a free trade agreement with numerous exceptions, are we not going to run into trouble on that ground?

Professor Lyon: Well, I fully concede that there can be so many exceptions it is pointless negotiating a free trade agreement. I hope you will put that question to some of the economists who will be appearing before your committee. The report of the Economic Council, as you may recall, recommends that agriculture be excluded, as indeed it is excluded in EFTA, and also that there be a special deal for energy.

Even if the agreement were solely confined to the manufacturing sector, I think it would make a huge difference. It is my understanding that it is the manufacturing sector of the Canadian economy that gives us greatest cause for concern.

[Traduction]

exemple, il n'a pas eu cet effet. C'est là le premier point et j'espère que vous l'acceptez.

Le sénateur Bird: Je l'accepte.

M. Lyon: Nous arrivons ensuite au cas plus précis de deux pays forts inégaux sur le plan du pouvoir mais dont l'interaction est forte. Je vous en ai donné quelques exemples et je pourrais vous en énumérer d'autres. Si vous considérez les pays deux à deux, vous constaterez qu'il y a des différences frappantes avec la situation canado-américaine. Et pourtant, en les considérant ensemble, vous y trouverez chacune des caractéristiques qui inquiètent les Canadiens; malgré cela M. Black sous-entend que c'est précisément dans des situations comme celles-ci qu'on a davantage à conclure une entente de libre-échange, puisque certaines tendances inhérentes à l'entité la plus petite s'opposeraient à ce que les choses évoluent dans cette direction.

Parmi les exemples que vous et moi avons mentionnés, je crois que la situation anglo-irlandaise est celle qui ressemble le plus à la situation Canada-États-Unis. Vous avez là effectivement de grandes différences de population et de richesses, et les engagements économiques entre ces deux pays sont en fait beaucoup plus importants que ceux qui existent entre le Canada et les États-Unis.

Or, ce n'est pas par besoin que ces accords ont été conclus. Ces deux pays se sont joints à la Communauté européenne, mais s'ils ne l'avaient pas fait, je crois qu'il aurait été tout à fait normal qu'ils maintiennent leur accord de libre-échange et il y aurait encore une Irlande distincte et indépendante.

Le sénateur Bird: J'imagine que l'Irlande, dont la méfiance envers la Grande-Bretagne est historique, serait plus jalouse de sa souveraineté que n'importe quel autre pays, et que la Grande-Bretagne serait particulièrement soucieuse de ne pas empiéter sur cette souveraineté.

M. Lyon: La grande différence, c'est que les Irlandais ont plus de raisons de détester la Grande-Bretagne que nous n'en avons de détester et de craindre les Américains. Je le concède. Toutes les autres considérations, pour ainsi dire, indiquent qu'ils se préoccupent davantage du libre échange avec le Royaume-Uni.

Le sénateur Bird: N'y aurait-il pas dans un accord de libre échange entre le Canada et les États-Unis de nombreuses dispositions excluant des secteurs comme l'agriculture et l'énergie, et dans la mesure où ces exceptions sont nombreuses, ne serait-ce pas aller au devant des problèmes?

M. Lyon: J'admets que les exceptions peuvent être à ce point nombreuses qu'il devient inutile de négocier un accord de libre échange. J'espère que vous poserez cette question aux économistes qui comparaitront devant le Comité. Le rapport du Conseil économique, vous vous en souviendrez, recommandait que l'agriculture soit exclue de l'accord, tout comme elle l'est de l'AELE, et qu'il y ait une disposition spéciale sur l'énergie.

Même si l'accord ne se limitait qu'au secteur manufacturier, je pense que la différence serait énorme. Si je ne m'abuse, c'est le secteur manufacturier qui, dans l'économie canadienne,

[Text]

So, to my mind, there still would be something worth negotiating in this respect.

The Chairman: I do not want to give evidence from the Chair, but coming from a part of the country that is concerned with energy, I might interject that there are no tariffs relative to energy exchanges at the moment, in any event. I do not believe a free trade agreement would have any bearing on the regulatory authorities that currently exist on both sides of the border.

Senator Neiman: Professor Lyon, you mentioned earlier in your remarks, in talking about nations that have tried free trade, that some of them have achieved harmonization "at relatively low levels or they disintegrate," and then your comment was that most often they disintegrate. I believe I am quoting you correctly. If not, please correct me. I am wondering what you see as being the reason for this disintegration. Obviously, free trade arrangements have not been all that successful over the long term, and I am wondering why most often they disintegrate. Have you found that there is any one overriding reason or series of reasons?

Professor Lyon: That is a very good question. I do not have a general explanation. Off the top of my head, I would say that the problem with the developed countries is that the gains are perceived to be unequal. Even if each partner is gaining a bit from such an arrangement, it often appears that one party is gaining more. It could be political difficulties flowing from that perception which result in an eventual breakup.

Senator Neiman: Is it political difficulties or is it economic difficulties? I do not want to get you into this any further than you wish, but it seems to me that what we are talking about here are the economic imbalances as between the parties to the arrangement.

Professor Lyon: The situation which comes immediately to mind is that which existed between Norway and Sweden, two countries which, in many respects, strike us as being quite similar. While Norway and Sweden communicate easily, their economic interests were very different—Norway being much more outward looking and more involved with Great Britain and the open seas, and Sweden being more involved on the Continent, specifically with Germany.

If one did look at all of these failures, one would probably find, as you suggest, that there has been failure to deliver economically as the parties had expected. But I am sure it is also greatly augmented by political difficulties that arise—difficulties that are not always explainable in economic terms.

In dealing with my part of the discussion, I do not see this as being terribly threatening. If the free trade arrangement works, and is maintained, it presumably provides solutions to some of our problems; if it does not and it disintegrates, then at least Canada will not have been gobbled up politically by the United States.

[Traduction]

représente la plus grande source d'inquiétude. A mon avis, il faudrait bien la peine de négocier à cet égard.

Le président: Comme j'occupe le fauteuil, je ne veux pas produire de témoignages, mais étant originaire d'une partie du pays qui s'intéresse à l'énergie, j'aimerais simplement signaler qu'il n'y a pas de tarif relatif aux échanges en matière d'énergie, à l'heure actuelle, en tous cas. Je ne crois pas qu'un accord de libre échange aurait une incidence sur les pouvoirs de réglementation qui existent actuellement des deux côtés de la frontière.

Le sénateur Neiman: Monsieur Lyon, vous avez dit au sujet des pays qui expérimentent le libre échange que certains s'harmonisent «à des niveaux relativement faibles ou se dissocient». Et vous avez ajouté que la plupart du temps, ils se dissocient. Je crois que je vous cite correctement. Sinon, vous voudrez bien me corriger. Je me demandais quelle en était à votre avis la raison. De toute évidence, les accords de libre échange ne sont pas tous aussi fructueux à long terme, et je me demandais pourquoi les pays se dissocient la plupart du temps. Avez-vous découvert une raison majeure ou une série de raisons à cela?

M. Lyon: C'est une très bonne question. Je suis incapable de vous fournir une explication générale. De but en blanc, je dirais que le problème qui se pose dans les pays développés, c'est que les gains sont jugés inégaux. Même si chacun des associés retire quelque chose d'un tel accord, il appert souvent que l'une des parties y trouve son compte plus que l'autre. Ce pourrait être les problèmes politiques qui en découlent qui entraînent finalement la rupture.

Le sénateur Neiman: Les problèmes politiques ou économiques? Je ne veux pas vous lancer sur cette question plus que vous ne le voulez, mais il me semble que ce dont nous parlons ici, ce sont des déséquilibres économiques entre les parties à l'accord.

M. Lyon: La situation qui me vient immédiatement à l'esprit est celle qui existe entre la Suède et la Norvège, deux pays qui, à maints égards, nous frappent par leur ressemblance. Bien que la Norvège et la Suède communiquent aisément, leurs intérêts économiques sont toutefois très différents. La Norvège s'oriente beaucoup vers l'extérieur et elle a beaucoup plus affaire avec la Grande-Bretagne et les grands océans; pour sa part, la Suède s'emploie beaucoup plus sur le continent, et elle a beaucoup plus affaire avec l'Allemagne en particulier.

Tous ces échecs considérés, on constaterait probablement, comme vous le dites, que les parties n'ont pas retiré autant d'avantages économiques qu'ils s'attendaient. Mais je suis sûr que s'ajoutent à cela les problèmes politiques qui se posent, problèmes qu'on ne peut pas toujours expliquer d'un point de vue économique.

En ce qui me concerne, je ne considère pas que c'est terriblement menaçant. Si l'accord de libre-échange fonctionne et qu'il est maintenu, il fournit vraisemblablement une solution à certains de nos problèmes; s'il s'effrite, au moins le Canada n'aura pas été politiquement gobé par les États-Unis.

[Text]

Senator Neiman: I am inclined to agree with that. I also agree with the point you made to the effect that it would probably be easier to keep any arrangement on a more informal level, because obviously the minute we discuss free trade we are also going to discuss exclusions. Both the agricultural and energy sectors have been mentioned, but there will be others. Inevitably, a country will try to exclude any portion of its economy from the effect of a free trade arrangement where it feels it is going to lose on the exchange. That is natural.

Professor Lyon: One can think of two pessimistic scenarios, one based on a successful free trade arrangement and the other not. In the event of a huge success, everybody could get the idea that, given the benefits from limited free trade, we should go all the way and, indeed, on to economic union. I do not think that is too likely. It is very difficult, on the whole, to get governments and bureaucracies to move. If things are going well, the tendency is to stay with the status quo. On the other hand, if economic conditions worsened after a free trade arrangement, it is conceivable that people would argue that it is not working out well because we did not go far enough. But I think, in that case, the fact of the failure would suggest that other solutions be looked at as opposed to implementing more of a cure that has not produced much help.

The Chairman: Senator Neiman, your line of questioning will also be worth pursuing when Professor Quinn appears before the committee on June 3. Professor Quinn is going to give us a legal outline of such a situation under the rules of the GATT. I believe you will find that the GATT contemplates a free trade agreement in the whole of a sector. Agriculture, being a whole sector in itself, would be excluded legally under the GATT, and, similarly, resources, with the result that you might be dealing only with the manufacturing sector. What becomes more difficult at that point relates to the parts of the manufacturing sector you include. But a whole sector such as agriculture presents no problem, and these, of course, would usually be exempt from the free trade arrangement.

Professor Lyon: That is my understanding.

The Chairman: In any event, Professor Quinn will be addressing that specific legality.

Senator Bosa: Professor Lyon, we already have a high degree of foreign ownership in Canada. Is a free trade arrangement with the United States likely to increase the incidence of foreign ownership?

Professor Lyon: That is a question that I would feel more competent in answering if I were an economist. My hope would be that it would, over the long term, reduce the amount of foreign ownership in this country.

If I have understood what the economists advocating free trade have been saying, it would be the formula for getting perhaps fewer Canadian manufacturing industries here, but healthier ones—ones that would be able to generate more of their own capital and which would then form the base of an industry that would be exporting, not only to North America but also abroad.

[Traduction]

Le sénateur Neiman: J'en conviens aisément. Je suis également d'accord avec vous pour dire qu'il serait probablement plus facile de conclure un accord moins officiel, en ce sens que dès qu'on parle de libre-échange, on parle ensuite d'exclusions. On a mentionné les secteurs de l'agriculture et de l'énergie, mais il y en aura d'autres. Inévitablement, un pays cherchera à soustraire une partie de son économie à un accord de libre-échange s'il juge qu'il y perdra à l'échange. C'est tout naturel.

M. Lyon: On peut envisager deux scénarios pessimistes, l'un fondé sur un accord de libre-échange fructueux, l'autre sur un accord qui ne l'est pas. Dans l'éventualité d'un grand succès, chacun pourrait en conclure que, vu les avantages obtenus par un libre-échange limité, nous devrions aller jusqu'au bout, c'est-à-dire jusqu'à l'union économique. Mais, je doute fort que cela soit possible. Dans l'ensemble, il est très difficile de faire bouger les gouvernements et les administrations. Quand tout va bien, la tendance est au status quo. Mais si les conditions économiques empiraient après la conclusion d'un accord de libre-échange, la population pourrait alléguer que la raison en est que ne sommes pas allés assez loin. Personnellement, je crois que cet échec nous inciterait plutôt à examiner d'autres solutions et non à appliquer de nouveau un cataplasma qui n'a guère été efficace.

Le président: Sénateur Neiman, nous aurons intérêt à poursuivre votre idée lorsque M. Quinn comparaitra devant le Comité, le 3 juin. Il nous donnera un aperçu juridique de la situation, aux termes du règlement du GATT. Vous constaterez que le GATT envisage un accord de libre-échange dans un secteur entier. L'agriculture étant un secteur entier en soi serait aux termes du GATT, légalement exclue de l'accord, tout comme les ressources, de sorte que vous pourriez très bien traiter du secteur manufacturier seulement. Le plus difficile serait ensuite de déterminer quelle partie de ce secteur inclure. Mais un secteur entier comme l'agriculture ne pose pas de problème; évidemment, ces secteurs seraient habituellement exclus de l'accord de libre échange.

M. Lyon: C'est ce que je crois comprendre.

Le président: Quoi qu'il en soit, M. Quinn abordera ce point juridique.

Le sénateur Bosa: Monsieur Lyon, le degré d'appartenance étrangère est déjà élevé au Canada. Un accord de libre échange avec les États-Unis serait-il susceptible de l'augmenter?

M. Lyon: Je me sentirais plus apte à y répondre si j'étais économiste. Disons que j'aurais espoir qu'à long terme, il le réduirait.

Si j'ai bien compris ce qu'affirment les économistes qui prônent le libre échange, cette formule donnerait peut-être moins d'industries manufacturières canadiennes ici, mais des industries en meilleure santé, capables d'engendrer elles-mêmes plus de capitaux, ce qui leur permettrait éventuellement d'exporter non seulement en Amérique du nord, mais aussi à l'étranger.

[Text]

In the short run, it might be that there would be a further increase in foreign capital but, in the longer run, my expectation, for what it is worth, is that there would be reduced foreign ownership.

Senator Bosa: More integration of Canadian corporations with American corporations, perhaps.

Professor Lyon: I do not see that there would be any increase in that. I would hope that there would be more Canadian companies that were efficient and that, because of an easier access to a much expanded market, would grow and thrive. But I do not see why, if the free trade arrangement worked out as predicted, it would increase the necessity for more American-based companies to be active in this country.

Senator Bosa: You cited several examples of countries that are already in a free trade arrangement, such as England-Ireland, the European Common Market, Norway and Sweden, and so on. Do you not think that such countries have distinct differences among them—for instance, both ethnic and language distinctions, and that that is perhaps one of the reasons that assimilation or loss of sovereignty has not taken place?

Professor Lyon: It would certainly contribute, but there is not that consideration between Austria and Germany. The degree to which the Irish have established their own ancient language is rather limited. If anything, thinking of the Irish and English, some of the cultural distinctions are less important between Canada and the United States.

If you play this game, you can always find important differences between the pairs of countries that you look at. It is only when you look at them totally that you have a certain amount of confidence in the findings of those scholars who have determined, on the basis of the historical record, that the merging of smaller countries into larger countries, whether or not they adopt the free trade route, is rare and, according to Dr. Black, virtually impossible.

Senator Bosa: I recall reading statistics some years ago to the effect that Canadians move on an average of once every four years. That would indicate that we are a mobile society, with perhaps the exception of Quebecers. Would you not say that between English Canada and the United States there is not that much difference in the ethnic structure of the two societies, and that that is likely to lead to a degree of psychological acceptance that there is no difference between the two societies and, therefore, people could move down to New York State or move up to Ontario without sensing any obstacles? In fact, it would be the logical sequence of events, if you had a large free trade area.

Professor Lyon: I think you are on to something real there. Indeed, if I saw a scenario in which Canada would ultimately sue for membership in the United States, I think it would follow a period where living standards in this country had fallen so far behind the American living standards that we were having great difficulty in keeping our bright young people in Canada. I presume that the ties to Great Britain

[Traduction]

A court terme, il pourrait y avoir augmentation des capitaux étrangers, mais à long terme, je m'attendrais, ceci dit sous toutes réserves, que le degré d'appartenance étrangère diminue.

Le sénateur Bosa: Et peut-être que l'intégration de sociétés canadiennes avec des sociétés américaines augmente.

M. Lyon: Je ne crois pas qu'il y aurait augmentation de ce côté-là. Je souhaiterais que davantage de sociétés canadiennes deviennent efficaces et que, grâce à un accès plus facile à un marché beaucoup plus étendu, elles grandissent et prospèrent. Mais je ne vois pas pourquoi, si l'accord de libre-échange fonctionnait tel que prévu, se ferait sentir chez nous la nécessité d'un plus grand nombre de sociétés ayant leur siège aux États-Unis.

Le sénateur Bosa: Vous citez plusieurs exemples de pays ayant déjà conclu une entente de libre-échange, notamment l'Angleterre et l'Irlande, le Marché commun européen, la Norvège et la Suède et d'autres encore. Ne pensez-vous pas que ces pays sont déjà bien individualisés, tant sur le plan ethnique que linguistique, et que c'est peut-être l'une des raisons pour lesquelles l'assimilation ou la perte de souveraineté ne s'est pas produite.

M. Lyon: C'est un facteur déterminant, c'est certain. Cependant il ne joue pas pour ce qui est de l'Autriche et de l'Allemagne. L'Irlande n'a réussi que dans une mesure assez limitée à conserver son ancien parler. Si l'on songe aux particularités culturelles de l'Irlande et de l'Angleterre, on constate que sur ce plan, celles qui existent entre le Canada et les États-Unis sont moins importantes.

A ce compte, on peut toujours trouver de grandes différences entre les pays que l'on compare. Ce n'est que lorsqu'on les étudie dans leur ensemble qu'on peut comprendre les conclusions de ces spécialistes qui ont établi, en s'appuyant sur l'histoire, que la fusion de petits pays pour constituer des identités plus vastes, qu'ils adoptent ou non la voie du libre-échange, est rare et, selon M. Black, pratiquement utopique.

Le sénateur Bosa: Je me rappelle avoir eu connaissance, il y a quelques années, de statistiques montrant que les Canadiens se déplacent en moyenne tous les quatre ans. Ces chiffres tendent à montrer que nous avons une société mobile, à l'exception peut-être des Québécois. Il n'y a peut-être pas une si grande différence, du point de vue ethnique, entre le Canada anglais et les États-Unis. Ne croyez-vous pas qu'on finirait par admettre qu'il n'existe aucune différence entre ces deux sociétés et que les Canadiens peuvent descendre dans l'État de New-York ou les Américains monter en Ontario sans éprouver aucune difficulté? En réalité, c'est ce qui s'ensuivrait normalement si nous vivions dans une vaste zone de libre-échange.

M. Lyon: Je pense que vous voyez juste. Évidemment, j' imagine que pour en arriver finalement à vouloir s'associer aux États-Unis, le Canada devrait avoir connu depuis un certain temps une baisse si sensible de son niveau de vie que le pays accuse un grave retard par rapport aux États-Unis et qu'il lui serait devenu très difficile de garder sur place ses jeunes les plus dynamiques. Je présume que nos liens avec la

[Text]

would further erode and so on and there would be less inhibition in a couple of generations down the road to proposals for a Canada-United States merger.

I would see that trend, if anything, being counteracted by a successful free trade arrangement. If there were a successful free trade arrangement, there would be less reason to expect that we should see ourselves becoming much poorer than the Americans, and having the necessity to contemplate such a drastic solution as political union.

As I mentioned, the New Zealand-Australia pair might upset the generalization that smaller actors never sue for membership in the larger, because there is not that much difference between New Zealanders and Australians in terms of cultural background. It is quite easy for New Zealanders to move across, and many of them are doing so right now.

I would say that, if we are worried about the long-term viability of Canada, we should start by worrying about the viability of our economy. If a free trade arrangement could help keep us economically viable, and restrict the tendency for a great gap to emerge, I think it would be making a real contribution to Canadian independence.

Senator Bosa: What would happen in the case where there was an integrated industry and the foreign policy of Canada and the United States differed? For example, there was a difference in our foreign policy in terms of exporting to Cuba some years ago. What would happen if we had an integrated industry and Canada wanted to export to some country, and the United States' citizens were prevented from dealing with that particular country by virtue of the fact that they were not allowed to deal with the enemy? Would that not undermine our independence in foreign policy?

Professor Lyon: Senator Bosa, that has been a real problem in the past. It is not as lively a problem now, both because the positions of the Canadian and American governments are more similar on trade with countries like China, and also because the Canadian government has gradually increased its determination to see that firms operating in Canada, whether or not they are branches of multinationals, conform to Canadian policy. That problem, I think, is largely solved. I do not think it would be reopened by a free trade arrangement. A free trade arrangement enables a country to maintain its own policies with respect to third countries. I do not see why that should change in any likely agreement we would work out with the Americans.

The Chairman: In fact, an absolutely essential difference between free trade and customs unions is that we could have, by way of an example, a tariff or quota against Hong Kong textiles, even if the United States did not.

Professor Lyon: We could even have a prohibition on political grounds.

The Chairman: Yes, or for any number of reasons.

Senator McElman: Mr. Chairman, I think the witness was fortunate this morning that there were no senators from

[Traduction]

Grande-Bretagne se seraient aussi détériorés et que dans quelques générations il y aurait chez nous moins de résistance à une fusion du Canada et des États-Unis.

La seule solution que je puisse voir à cette tendance, c'est une entente avantageuse de libre-échange. Dans ce cas, il y aurait moins à craindre que nous devenions plus pauvres que les Américains et devions recourir à une solution aussi draconienne que l'union politique.

Comme je l'ai mentionné, le tandem Nouvelle-Zélande-Australie pourrait servir d'exception à la règle selon laquelle les petits participants ne cherchent jamais à s'associer aux grands. Car, il n'y a pas tant de différence entre les Néo-Zélandais et les Australiens au niveau de l'héritage culturel. Il est très facile aux Néo-Zélandais de se rendre en Australie et un grand nombre d'entre eux le font déjà.

J'ajouterais qu'avant de s'inquiéter de la viabilité à long terme du Canada il y aurait d'abord lieu de s'inquiéter de celle de son économie. Si un accord de libre-échange pouvait nous permettre de demeurer un pays économiquement viable et de freiner l'élargissement du fossé qui pourrait nous séparer, je pense qu'il servirait très bien la cause de l'indépendance canadienne.

Le sénateur Bosa: Que se passerait-il si une industrie était entièrement intégrée et que la politique extérieure du Canada et des États-Unis diffère? Par exemple, il y a quelques années, nous n'avions pas la même politique étrangère pour ce qui est des exportations vers Cuba. Qu'advierait-il si nous avions une industrie intégrée, que le Canada veuille exporter vers un certain pays et que les Américains s'y refusent parce qu'ils ne sont pas autorisés à traiter avec l'ennemi? Est-ce que cela ne réduirait pas notre indépendance en matière de politique étrangère?

M. Lyon: Monsieur le sénateur, par le passé, ce fut un réel problème. Toutefois il n'est plus tout aussi épineux, parce que, d'une part, les positions des gouvernements canadien et américain sont très semblables en matière de commerce avec des pays comme la Chine, et que, d'autre part, notre gouvernement est bien déterminé à veiller à ce que les entreprises en exploitation au Canada, qu'il s'agisse ou non de succursales multinationales, se conforment à la politique canadienne. Ce problème est donc, il me semble, en grande partie résolu. Je ne pense pas qu'il se poserait à nouveau lors de la conclusion d'un accord de libre-échange, car ce type d'accord permet à un pays de maintenir sa propre politique face aux pays tiers. Je ne pense pas qu'il en serait autrement parce que nous aurions conclu un tel accord avec les États-Unis.

Le président: En réalité, la différence essentielle entre le libre-échange et l'union douanière est que nous pourrions imposer par exemple une barrière tarifaire ou des quotas aux textiles de Hong Kong même si les États-Unis ne le font pas.

M. Lyon: Nous pourrions même, pour des raisons politiques, interdire certaines importations.

Le président: Oui, et pour bien d'autres raisons d'ailleurs.

Le sénateur McElman: Monsieur le président, je pense que le témoin a eu bien de la chance ce matin qu'aucun sénateur de

[Text]

Newfoundland present when he suggested that in 1949 Newfoundland was not a sovereign state. I understood full well what he meant.

Professor, I understood you to suggest, in answer to some of Senator Bosa's questions, that a bilateral free trade arrangement would actually enhance the situation of Canadian ownership and development of industry. As I see it, the current trend is for the manufacturing industry to move closer to the major markets within the United States. It is happening in the United States and it is happening in Canada. Quite aside from other reasons, Canadian companies are moving into the U.S. closer to the major markets, and I sense that that is dictated in a large degree by the cost of energy, and not only the cost but the complications of transportation and the energy costs involved in that. Do you not see that as a serious situation for Canada?

Professor Lyon: It is a serious situation, but let me emphasize that I do not value my own judgment on this point. Mine is not a professional judgment. In the last report from this committee, however, that problem was dealt with in quite a serious way. It is pointed out there that there has been a trend in the United States for industry to move south.

One of the points that bothered this committee when they were drafting that report was that there have been some Canadian companies that have been transferring plant to the United States. There may be economic forces that will continue to cause that.

The one cause that could be overcome by a free trade arrangement would be the political thought that it is healthy to have your main manufacturing within the political entity that has the most economic clout. If the Canada-United States border had less economic significance, there would be one less reason for a company to feel that it was necessary to shift its operations from Canada to the United States.

I do not see a free trade arrangement necessarily solving this drift, but it would certainly be helpful.

Senator McElman: As one who comes from the Atlantic provinces, I see this additional element in the trend of the manufacturing industries to move toward the concentrated market area based upon the cost of transportation. I wondered whether the speaker had taken that into account in his consideration. There were enough factors before energy costs, as transportation is becoming a tremendous factor on top of all the others.

Professor Lyon: I am sure that energy is going to be a continuing factor in any determination of where industry should be located. I do not see how this would be particularly affected by what we have been considering, a limited free trade arrangement with the United States.

Senator McElman: You suggested at the outset that public opinion polls in Canada had shown a strong majority opinion in favour of free trade between Canada and the U.S. Have any of those polls been broken down on a regional basis in Canada?

[Traduction]

Terre-Neuve ne soit présent lorsqu'il a laissé entendre qu'en 1949 Terre-Neuve n'était pas un État souverain. J'ai très bien compris ce qu'il voulait dire.

Monsieur, il me semble que vous avez dit, en réponse à une question du sénateur Bosa, qu'un accord bilatéral de libre-échange améliorerait sensiblement la situation du Canada pour ce qui est de la propriété et de l'expansion de l'industrie. À mon avis, l'industrie manufacturière a tendance, à l'heure actuelle, à se rapprocher des grands marchés aux États-Unis. C'est ce qui se passe aux États-Unis et au Canada. Il y a bien d'autres raisons, mais les sociétés canadiennes s'implantent aux États-Unis pour se rapprocher des grands marchés, et je pense que cette orientation est dictée dans une large mesure non seulement par le coût de l'énergie mais aussi par les difficultés de transport et les coûts qui en résultent. N'estimez-vous pas que c'est un grave problème pour le Canada?

M. Lyon: Il est sérieux, mais permettez-moi de préciser que je ne m'y connais pas très bien. Je ne suis pas un expert en la matière. Toutefois, dans le dernier rapport de ce comité, ce problème a été étudié de façon très approfondie. Il y est souligné qu'aux États-Unis, l'industrie a tendance à se déplacer vers le sud.

Une des questions qu'a étudiées ce comité en vue de la rédaction du rapport est le fait que certaines sociétés canadiennes ont déménagé leur usine aux États-Unis. Il se peut que des forces économiques fassent persister cette tendance.

Une des causes qui pourrait disparaître à la faveur d'un accord de libre-échange est le fait qu'il vaut mieux avoir sa principale entreprise manufacturière au sein de l'entité politique qui a le plus de pouvoir économique. Si la frontière canado-américaine avait une moins grande signification économique, les sociétés auraient une raison de moins de penser qu'elles doivent déplacer leurs opérations du Canada aux États-Unis.

Je ne pense pas qu'un accord de libre-échange stopperait nécessairement cet exode, mais il pourrait certainement le ralentir.

Le sénateur McElman: Je viens des provinces Atlantiques, et je puis me rendre compte de cet autre élément qui entre en ligne de compte dans la tendance des industries manufacturières à se rapprocher des marchés concentrés à cause des frais de transport. Je me demande si le témoin a tenu compte de ce facteur lorsqu'il a fait cette remarque; il existait des facteurs autres que le coût de l'énergie. D'ailleurs, le transport est en train de devenir un des facteurs les plus importants.

M. Lyon: Je suis certain que l'énergie continuera d'être un facteur déterminant dans le choix de l'emplacement des industries. Je ne vois pas comment cette question pourrait être touchée par l'objet de notre étude, un accord de libre-échange restreint avec les États-Unis.

Le sénateur McElman: Au début, vous avez dit que les sondages d'opinion publique au Canada avaient montré qu'une forte majorité favorisait le libre-échange entre le Canada et les États-Unis. Les résultats de ce sondage ont-ils été transposés à l'échelle régionale au Canada?

[Text]

Professor Lyon: Yes, indeed, and the support is fairly uniform across the country—surprisingly so.

Senator McElman: Also in central Canada?

Professor Lyon: Yes.

Senator McElman: At the same level in the Atlantic provinces and the west?

Professor Lyon: My recollection is that there is normally more support in the west and in the maritime provinces. Subject to correction, the last poll, one conducted less than a year ago, showed that right across the country there was the expectation that they would benefit under a free trade arrangement with the United States. I do not entirely trust such polls. If I were a politician, I would recall that in 1911 it seemed initially that Laurier was on to a good thing; and it was during the course of the campaign that it was very effectively turned around, and the concerns that I was discussing this morning became predominant.

Senator McElman: That was my follow-up question. Later in your comments you suggested that there would be something of a political uproar if the question were put, particularly at this time of economic lull in the two countries. It is my own view, certainly at this point in time, that any government that made such a proposal would run into very heavy seas. Would it not be more productive of time, energy and effort that people would have to put into such a proposition, if we expended that same effort on improving trade between the two nations within the GATT?

Professor Lyon: I know a number of quite senior officials who do accept—they are in the minority—that Canada would be much better off with virtually complete free trade with the United States. But even they feel, as you do, that working through GATT is probably a better and surer means of arriving at it without a big, political upset in the country. They claim—this is something that I would hope this committee would consider—that even if you do accept the arguments for a larger measure of free trade with the United States, we are approaching that by successive multilateral negotiations in a way that would achieve what we really need without inflicting on the country a hugely divisive issue.

In order to counter that, I have the feeling—and it is no more than that—that if free trade were sanctified by a bilateral treaty, it would have greater symbolic value; it would make Canadians responsible for industrial decisions pay more attention to what is happening, and perhaps give them more confidence that free trade would endure. It might strengthen our case in dealing with what we see as departures if we could point to a specifically Canadian-American agreement which would sanctify this principle, which should be maximizing free trade. Certainly, an important consideration would be whether or not we could achieve the desirable degree of free trade without imposing on the country yet another divisive issue.

Senator McElman: Or whether we have the time or energy to waste upon it. There is one very disturbing factor in the continental picture in the pulp and paper industry. It has to do with the very relaxed labour laws and low levels of pay for workers in the rapidly emerging pulp and paper industry in the

[Traduction]

M. Lyon: En effet, et, ce qui est assez étonnant, c'est que l'appui est assez uniforme dans tout le pays.

Le sénateur McElman: Dans le centre du Canada aussi?

M. Lyon: C'est exact.

Le sénateur McElman: L'appui est le même dans les provinces Atlantiques et dans l'Ouest?

M. Lyon: Je crois que l'appui est plus important dans l'Ouest et dans les provinces Maritimes. Sauf erreur, selon le dernier sondage celui effectué il y a moins d'un an, on prévoyait que ces régions profiteraient d'un système de libre-échange avec les États-Unis. Je me méfie un peu de ces sondages. Si j'étais un homme politique, je me souviendrais qu'en 1911, les sondages semblaient d'abord favoriser Laurier, mais que pendant la campagne, les choses avaient changé radicalement, et les préoccupations dont je vous ai fait part ce matin avaient prévalu.

Le sénateur McElman: C'est la question que j'allais vous poser ensuite. Un peu plus loin dans votre exposé vous avez mentionné que si on posait cette question, notamment en cette période de stagnation économique dans les deux pays, il y aurait un tollé. A mon avis, du moins à l'heure actuelle, tout gouvernement présentant une telle proposition risquerait de se heurter à une forte opposition. Le temps, l'énergie et l'effort que les gens auraient à mettre dans un tel projet ne seraient-ils pas mieux employés si on les consacrait à améliorer le commerce entre ces deux nations au sein du GATT?

M. Lyon: Je connais bon nombre de hauts fonctionnaires, mais ils sont une minorité, qui conviennent qu'il serait préférable pour le Canada d'adhérer au libre-échange presque total avec les États-Unis. Mais, tout comme vous, ils estiment que le GATT est probablement un moyen plus sûr d'y arriver sans provoquer de désordre politique important dans le pays. À leur avis, et c'est un point que le Comité examinera, j'espère, même si nous reconnaissons qu'il faut une plus grande part de libre-échange avec les États-Unis, nous semblons évoluer dans ce sens grâce aux négociations multinationales successives sans avoir à imposer un choix qui risque de diviser le pays.

Afin de parer à cette situation, j'ai l'impression, et ce n'est qu'une impression, que la consécration du libre-échange par un traité bilatéral aurait une grande valeur symbolique; elle inciterait les Canadiens responsables des décisions industrielles à accorder plus d'attention à ce qui se passe, et leur donnerait peut-être plus confiance en la durée du libre-échange. Nos arguments seraient peut-être plus vigoureux devant les dérogations si nous pouvions invoquer un accord canado-américain consacrant le libre-échange. Il faudrait arriver à décider si le niveau de libre-échange souhaité peut être atteint sans avoir à imposer au pays une autre question portant à controverse.

Le sénateur McElman: Ou encore si nous avons du temps ou de l'énergie à gaspiller sur cette question. L'industrie nord-américaine des pâtes et papier est en butte à une grave difficulté. Il s'agit de la législation ouvrière très souple et des faibles salaires versés aux travailleurs des entreprises en plein

[Text]

southern United States. What has been the experience in other free trade areas with respect to divergent labour laws and labour management practices? Has there been some assimilation of their approach to labour management?

Professor Lyon: I cannot give a precise answer, senator. Perhaps I should be able to, but I cannot. EFTA, which acquired a reputation of being a modest but very useful economic arrangement, combined in its membership countries as diverse politically, socially, and even in terms of living standards, as Portugal and Sweden. So I presume it was possible to operate even in the face of the sort of differences in wages and so on to which you are referring.

The Chairman: It would be fair to comment, Senator McElman, that so far as the forest industry generally is concerned, at the moment it is not subject to tariffs in any way. Therefore, the problem you see in the southern United States is something we are faced with regardless of our decision.

Senator McElman: I was using it as an example to refer to labour-management, which presents problems not only in this industry but as between our two countries.

The Chairman: But that pattern could apply in other things.

Senator McElman: I was merely trying to find out what was happening in other free trade areas.

Professor Lyon: I recall colleagues of mine at the University of Western Ontario being asked to predict what would happen if there were to be virtually free trade in the automobile industry. This is going back 20 years. One of their most confident predictions was that the auto industry would stay in Canada and indeed would expand; but they predicted that, because of the lower wage rates in Canada the plants would go over to producing highly labour-intensive automobiles like the Imperial and the Cadillac. In fact, as you know, there was a remarkably rapid levelling of wages in the two countries and although Canadians did get a larger share of the action, it tended to be in the smaller, cheaper automobiles rather than the labour-intensive. I merely throw out that observation to illustrate why I would be reluctant to make any confident prediction as to what might happen in the event of further free trade between the two countries.

Senator Bird: I wish to come back to this "safety in numbers" which I mentioned earlier when discussing EFTA. I am glad you brought up the matter of GATT, which I think we should pursue with the economists who appear before us. I also think we should discuss the possibility of a widening of the free trade area between Canada and the United States, to include Japan, New Zealand and Australia, which again would give us Pacific strength and again give us freedom from this unequal partnership.

[Traduction]

expansion du Sud des États-Unis. Quelles leçons a-t-on pu tirer dans d'autres domaines du libre-échange en matière de lois du travail divergentes et de relations patronales-ouvrières? A-t-on quelque peu modifié sa façon d'envisager ces relations?

M. Lyon: Je ne peux vous donner une réponse précise, monsieur le sénateur. Peut-être devrais-je être en mesure de le faire, mais cela m'est impossible. L'AELE, considéré comme une entente modeste mais très utile au point de vue économique, comprend parmi ses membres des pays aussi différents que le Portugal et la Suède au point de vue politique et social et même en termes de niveaux de vie. Donc, je suppose qu'il était possible de fonctionner même en tenant compte des différences de salaires et ainsi de suite.

Le président: Il serait juste de mentionner, sénateur McElman, qu'à l'heure actuelle, l'industrie forestière en général n'est assujettie à aucun genre de tarif douanier. Les difficultés que soulève la situation observée dans le Sud des États-Unis existent donc indépendamment de notre décision.

Le sénateur McElman: J'ai cité cette situation en exemple pour me rapporter aux relations patronales-ouvrières, qui présentent des difficultés non seulement dans cette industrie mais entre nos deux pays.

Le président: Mais cette situation peut se retrouver dans d'autres domaines.

Le sénateur McElman: J'essayais tout simplement de découvrir ce qui se passait dans d'autres domaines de libre-échange.

M. Lyon: Je me souviens qu'on ait demandé à certains de mes collègues à l'Université Western Ontario de prédire ce qui se produirait si on instaurait le libre-échange dans l'industrie de l'automobile. Cela nous ramène vingt ans en arrière. L'une de leurs prédictions les plus sûres était que l'industrie de l'automobile continuerait de fonctionner au Canada et qu'elle se développerait; mais ils avaient prédit qu'à cause des échelles de salaire moins élevées au Canada, les usines de ces sociétés opéreraient pour la production d'automobiles nécessitant plus de main-d'œuvre, telles que la Imperial et la Cadillac. En fait, comme vous le savez, les salaires ont été uniformisés de façon très rapide dans les deux pays et même si les Canadiens ont été favorisés, ils l'ont été dans la production d'automobiles plus petites et moins chères plutôt que dans celles de la production de modèles nécessitant une grande part de main-d'œuvre. Je tiens à faire cette observation pour montrer pourquoi j'hésiterais à prédire de façon certaine ce qui pourrait arriver si la pratique du libre-échange était davantage développée entre les deux pays.

Le sénateur Bird: J'aimerais revenir à cette question de la «sécurité numéraire» que j'ai mentionnée précédemment en parlant de l'Association européenne de libre-échange. Je suis content que vous ayez soulevé la question du GATT, question que nous devrions éclaircir avec les économistes qui sont ici aujourd'hui. Je considère que nous devrions également discuter de la possibilité d'étendre la zone de libre-échange entre le Canada et les États-Unis, de façon à inclure le Japon, la Nouvelle-Zélande et l'Australie, ce qui, encore une fois, nous permettrait de former un consortium du Pacifique et de nous libérer de cette association inéquitable.

[Text]

I now wish to go to the subject of foreign policy, a subject on which you are learned. I gather that Prime Minister Trudeau stated that 70 per cent of Canadian foreign policy is determined by our United States relations. Presumably, if we did set up a free trade area, with excellent, strong rules and regulations, we would have no guarantee that the United States might not come under pressure from the Congress of the United States to abrogate that treaty. So how much manoeuvrability have we in foreign policy if we go ahead with this, since we are so totally dependent on American markets?

Professor Lyon: In the first place, I would hope that the 70 per cent would not necessarily increase very much, although it might. Some people expect it would. In any case, I think you would agree that 70 per cent of sales, for a country which depends upon international trade to the extent Canada does, is very, very high. I do not think the risk to Canada, even if it went up to 80 per cent, would be that much greater.

As I look back, I can see that this has been a principal limitation on the sense here in Ottawa that Canada can do first about whatever it likes in international affairs without considering reactions in Washington. I think that it is one of the major limitations.

Having said that, I have often been impressed with just how different our stands have been on many issues. Indeed, our record in the post-war world of differing from the Americans—and also having the confidence to make that quite effective in the United Nations, NATO and elsewhere—has been much more striking than that of some other countries that seem to be less dependent on American markets—certainly, less involved economically with the United States than is Canada.

Australia is an example which comes to mind. The main reason Australia has been more dutiful in going along with the American line has been because of the different strategic situation. We can count on the Americans defending us even if they cease to love us, and even if we cease to do anything in the common cause. The Australians are not so sure of that, so it is more important to them that they keep demonstrating to the United States that they are good, dependable allies.

When you come to the economic side, it is a little different. The Australians, even though they have done more to keep in step with the Americans, have been far less successful in getting concessions for their economic interests than have the Canadians. We have done better. I am tempted to say that this is because the Americans own more of us, that it is not just a matter of gratitude. It is much easier for Canadians to argue that if American policies are going to be harmful to Canadian industries, many Americans will suffer. It has been harder for the Australians to make that case.

I am not sure that is quite an answer to your question, but I would see, on the whole, the Canadian ability to take an

[Traduction]

J'aimerais maintenant traiter de la politique étrangère, votre domaine de compétence. Je crois savoir que le Premier ministre, l'honorable Pierre Elliott Trudeau, a déclaré que 70 p. 100 de la politique étrangère canadienne est fondée sur nos relations avec les États-Unis. Même en instaurant une zone de libre-échange régie par de bons règlements, rien ne garantit que le congrès américain n'exercerait pas de pressions pour abroger le traité. Quelle liberté d'action, donc, cela nous laisse-t-il en matière de politique étrangère, compte tenu de notre totale dépendance des marchés américains?

M. Lyon: Tout d'abord, j'espère que le chiffre de 70 p. 100 ne subira pas de forte hausse, bien que cela soit possible. D'après certains, c'est ce qui arrivera. De toute façon, je crois que vous conviendrez qu'une proportion de 70 p. 100 de vente, pour un pays qui dépend du commerce international autant que le Canada, est très élevée. Mais je ne crois pas que le risque pour le Canada serait aussi grand, même si cette proportion passait à 80 p. 100.

En rétrospective, je crois que cela a été la principale restriction ici à Ottawa, en ce sens que le Canada peut faire à peu près ce qu'il veut en matière de politique internationale sans égard pour les réactions de Washington. Je crois que c'est là l'une des principales restrictions.

Ceci dit, j'ai souvent été impressionné par la différence qui existe sur de nombreux sujets, entre les positions américaines et canadiennes. En fait, le bilan de nos divergences d'opinion avec les Américains depuis la fin de la guerre, et la confiance de les faire adopter aux Nations Unies, à l'Otan et ailleurs, est beaucoup plus impressionnant que celui des autres pays qui, comme je l'ai dit dans mes remarques préliminaires, semblent être moins tributaires des marchés américains et, certes, économiquement moins liés que ne le sont les États-Unis et le Canada.

L'ensemble de l'Australie me vient à l'esprit. C'est sa situation stratégique différente qui explique principalement que l'Australie ait été plus prompte à appuyer la position américaine. Mais, nous savons que les Américains continueront de nous défendre, même s'ils cessent de nous aimer, et même si nous cessons de faire quoi que ce soit pour la cause commune. Les Australiens n'en sont pas si sûrs, ainsi il leur importe plus de démontrer constamment aux États-Unis que l'Australie est une alliée sur laquelle ils pourront compter.

D'un point de vue économique, la situation est quelque peu différente. Bien qu'ils ont fait plus pour se maintenir au niveau des Américains, les Australiens ont beaucoup moins bien réussi que les Canadiens à obtenir des concessions d'ordre économique. Je suis tenté d'expliquer cette situation en disant que les Américains ont une plus grande dette envers nous et que ce n'est pas seulement une question de gratitude. Les Canadiens sont mieux placés que les Australiens pour dire aux Américains que, si leurs politiques nuisent aux industries canadiennes, de nombreux Américains en souffriront. Les Australiens peuvent plus difficilement soutenir ces mêmes prétentions.

Je ne sais pas si j'ai bien répondu à votre question, mais je crois qu'en général, le Canada serait plus libre de prendre des

[Text]

independent stand improving if we did have a good, workable, dependable free trade agreement with the United States.

Senator Bird: Do you think the change in détente and the returning to a cold war situation would influence the United States to be more susceptible to our influence rather than their own, or is that something that changes so often from one to the other that it will not affect the foreign policies of either country?

Professor Lyon: I do not know how it is going to go. As of now, I do not detect much opposition in this country to the changes in American policies, but that may come. It is not inconceivable that we might get back into the problems we once had with the United States regarding trading with certain countries. I just do not know. Again, I do not see that a possible free trade arrangement with the United States will make that problem any worse.

Senator McElman: The current political trend in Canada is towards regionalism. There are in place quite a substantial number of incentives to encourage industry in the regions, DREE being a prime example of a program that has had quite an effect on the Atlantic area. Already it has caused some serious problems with the United States. For example, we have evidence from the Michelin Tire Corporation in Nova Scotia of the problems they have encountered entering U.S. markets. The fishing industry is another prime example where counter-vail was applied by the United States against Canadian fish products, the excuse being that federal and provincial subsidies provided unfair competition. The Americans have similar advantages, but they are not quite as apparent. They do not stick up like sore thumbs as do ours. With this trend towards regionalism in Canada, what would be the prospects of the Canadian government negotiating to continue a policy of this nature if we had bilateral free trade?

Professor Lyon: I hope you will put that question to your American visitors or to Canadians who are really authoritative on the Washington attitude. All I can say is that EFTA, which looked to be the most successful of the contemporary free trade arrangements, does allow for generalized government support to depressed areas. It is working without too many serious problems.

I would say that this is something that any Canadian government likely would have to insist upon. I just cannot see our agreeing to a free trade arrangement with the United States if our programs, such as DREE, were not protected. I agree with you that the Michelin precedent is not terribly encouraging. Even if this committee decides that there are substantial further economic gains to be acquired in free trade, I think this point would be something on which the negotiations might very well break down. This would be one point I do not think any Canadian government could possibly afford to yield on.

[Traduction]

positions indépendantes s'il était doté d'une bonne entente de libre-échange, d'une entente fiable, avec les États-Unis.

Le sénateur Bird: Pensez-vous que la modification de la situation de détente, et le retour à la guerre froide, pourraient inciter les États-Unis à être plus sensibles à notre influence, ou la situation change-t-elle si souvent qu'elle n'aura pas d'influence sur la politique extérieure de chaque pays?

M. Lyon: Je ne sais pas ce qui arrivera. À l'heure actuelle, je ne décèle pas dans le pays beaucoup d'opposition aux modifications de la politique américaine, mais cela pourrait venir. Il n'est pas inconcevable que nous puissions expérimenter de nouveau les problèmes que nous avons eus avec les États-Unis, au sujet de notre commerce avec certains pays. Je ne sais vraiment pas. Encore une fois, je ne crois pas que la conclusion d'un accord de libre-échange avec les États-Unis pourrait compliquer le problème.

Le sénateur McElman: La tendance actuelle de la politique canadienne est au régionalisme. Le Canada possède déjà bon nombre de primes d'encouragement pour les industries qui veulent s'installer dans les régions; par exemple, le Ministère de l'expansion économique régionale a passablement bien réussi dans les provinces de l'Atlantique. Cela a déjà causé certains problèmes graves dans nos relations avec les États-Unis. Par exemple, la société de pneus Michelin de la Nouvelle-Écosse nous a expliqué certains problèmes auxquels elle s'est heurtée pour pénétrer le marché américain. L'industrie de la pêche est un autre exemple. Les États-Unis ont adopté des mesures de protection contre les produits canadiens de la mer, en disant que les subventions des gouvernements fédéral et provinciaux compromettaient l'équilibre du marché. Les Américains ont des avantages semblables, mais ils ne sont pas tout à fait aussi évidents. Ils ne crient pas leurs besoins autant que les Canadiens. Compte tenu de cette tendance vers le régionalisme au Canada, quelle chance aurait le gouvernement du Canada s'il négociait pour maintenir une telle politique, si nous avions une zone de libre-échange?

M. Lyon: J'espère que vous poserez cette question à vos visiteurs américains ou à des Canadiens qui connaissent bien l'attitude de Washington. Tout ce que je peux vous dire, c'est que l'Association européenne de libre-échange, qui semble être le plus réussi des arrangements de libre-échange contemporain, permet un appui généralisé du gouvernement à des secteurs en difficulté. Cette façon de procéder ne pose aucun problème grave.

C'est ce que tout bon gouvernement canadien devrait encourager. Nous ne devrions pas conclure d'arrangements de libre-échange avec les États-Unis, sans protéger nos programmes comme le MEER. Je suis d'accord avec vous que le précédent de Michelin n'est pas très encourageant. Même si ce comité est d'avis qu'on pourrait tirer des avantages économiques considérables du libre-échange, il se peut que les négociations soient interrompues sur cette question. Aucun gouvernement canadien ne peut raisonnablement céder sur ce point.

[Text]

Senator McElman: Of course, they could not because of the protests from the regions.

Professor Lyon: This situation may not arise as acutely in other free trade arrangements, such as that between New Zealand and Australia.

Senator McElman: Another problem area is public procurement policies. We are both federal states. In the United States the federal government has tremendously more whack than Canada does in terms of procurement. The intervention of the provinces and municipalities is much larger, I should think, in relative terms in Canada, and we have barriers developing even as between the provinces on procurement matters. Currently, labour problems are arising, principally between Newfoundland and Nova Scotia, for workers on offshore rigs. In the experience of other nations, has there been any similar situation where they have solved the problems, bearing in mind the federal nature of Canada and the United States?

Professor Lyon: I simply do not know, senator. I certainly also do not know about other free trade areas where this problem would loom quite as large. It is not quite what you asked, but I would think that the Canadian position would be improved under a free trade arrangement, at least with respect to the federal government of the United States. I do not see how either federal government could make commitments on the part of the lesser jurisdictions, the provinces and municipalities.

Senator McElman: So, if there were such an agreement as between the two federal states, there would be a tremendous advantage to Canada?

Professor Lyon: There would be sounder ground in dealing with federal purchasing in both cases. However, I am not sure it would make a significant difference in terms of that very important part of public purchasing that is conducted by provinces and municipalities.

Senator Murray: Would you care to comment on what the perception would be in the province of Quebec today if the federal government had already embarked on negotiations with the United States leading to a free trade arrangement?

Professor Lyon: I have not given that a great deal of thought, Senator Murray. The point was made by one of my colleagues a couple of years ago that if Quebec saw Canada negotiating such an arrangement with the United States, they would assume, as Mitchell Sharp has suggested, that Canada expects in the long run to join the United States, and this would be very harmful. It would confirm Quebec's perception that we are not really serious about maintaining our distinctiveness and our culture, and all of the rest of it.

There is no doubt in my mind that had we concluded this deal back in 1947-48, our chances of surviving as a nation would be better today. For one thing, our economy would be healthier, and Quebec would be more reluctant to separate to any degree from that going concern. I believe the suggestion

[Traduction]

Le sénateur McElman: Bien entendu, il ne le pourrait pas, car les régions protesteraient.

M. Lyon: En outre, cet état de chose n'est peut-être pas aussi aigü dans d'autres accords de libre-échange comme ceux qui existent entre la Nouvelle-Zélande et l'Australie.

Le sénateur McElman: Les politiques d'approvisionnement publiques posent également un problème. Nos deux pays sont des États fédéraux. Aux États-Unis, le gouvernement fédéral a beaucoup plus de poids qu'au Canada dans les politiques d'approvisionnement. Je pense qu'en termes relatifs, les provinces et les municipalités ont beaucoup plus de pouvoir au Canada et nous voyons même s'élever des barrières entre les diverses provinces pour des questions d'approvisionnement. Nous voyons à l'heure actuelle éclater des conflits de travail chez les travailleurs sur les plates-formes au large des côtes, surtout entre Terre-Neuve et la Nouvelle-Écosse. D'autres pays ont-ils déjà fait face à des situations semblables compte tenu des différences que pose le fédéralisme au Canada et aux États-Unis, et les ont-ils réglées?

M. Lyon: Je n'en sais rien, monsieur le sénateur. Je ne connais pas, non plus, d'autres secteurs de libre échange où ce genre de problèmes se pose avec autant d'acuité. Ce n'est pas tout à fait ce que vous avez demandé, mais je crois que la position du Canada s'améliorerait dans le cadre d'un arrangement de libre échange, du moins en ce qui concerne le gouvernement fédéral des États-Unis. Je ne vois pas comment l'un ou l'autre gouvernement fédéral pourrait prendre des engagements liant les paliers de gouvernements inférieurs, comme les provinces et les municipalités.

Le sénateur McElman: Si une telle entente était conclue entre ces deux États fédéraux, il en découlerait donc des avantages considérables pour le Canada?

M. Lyon: Il y aurait une base beaucoup plus solide pour les achats fédéraux, dans les deux cas. Toutefois, je doute que la différence serait significative pour ce qui concerne la part très importante des achats publics que transigent les provinces et les municipalités.

Le sénateur Murray: Avez-vous une idée de ce qu'aurait été la réaction du Québec, si le gouvernement fédéral avait aujourd'hui entamé des négociations avec les États-Unis en vue d'une entente de libre-échange?

M. Lyon: Je n'ai pas réfléchi beaucoup à cette question, sénateur Murray. Un de mes collègues a dit à cet égard, il y a quelques années, que si le Québec voyait le Canada négocier une telle entente avec les États-Unis, il supposerait que, comme l'a suggéré Mitchell Sharp, le Canada s'attend à se joindre un jour aux États-Unis et cela pourrait être très préjudiciable. Le Québec se trouverait confirmé dans son opinion, à savoir que nous n'attachons pas tellement d'importance au maintien du caractère particulier de notre culture et ainsi de suite.

Je suis persuadé que, si nous avions conclu un accord de ce genre en 1947-1948, nos chances de survie en tant que pays auraient été bien meilleures aujourd'hui. Au moins, notre économie aurait été beaucoup plus saine et le Québec aurait hésité davantage à vouloir se séparer, dans quelque mesure que

[Text]

was put forth in this committee's last report that, if Canada had free trade with the United States, or it was forthcoming, and the Quebec decision-making community saw that they could get that advantage only if they stayed with Canada, that would be a positive factor. I am not sure it would work out that way, but it was an interesting comment.

Senator Murray: I would be afraid they would see themselves in a position somewhat analogous to that of the Irish. In other words, they might consider such a move an argument for leaving Confederation rather than opting to stay in. Looking at some of the arguments that are made by the "No" forces in Quebec, they would be deprived of those arguments to the extent that a free trade area would deprive the province of Quebec of some of the economic protections that Confederation now affords.

Professor Lyon: There is little doubt in my mind that a statement from Washington indicating that either Canada or Quebec, or both, would be welcome in a free trade arrangement with the United States would be quite helpful to the "No" cause. It is a tricky business, and I do not think that over the long run we could get the United States to say that they would never entertain any sort of free trade arrangement with a sovereign Quebec simply to oblige Canada.

Senator Bosa: Professor Lyon, we have seen recently that Canadian interest rates are very closely pegged to interest rates in the United States. In a free trade arrangement with the United States, would we have the flexibility to adjust our monetary policy to best serve the needs of the moment?

Professor Lyon: You keep flattering me, senator, by asking me questions which would be better asked of an economist. I am sure I have given at least one hundred illustrations of my lack of expertise in the economic area. You will have better witnesses to whom to address that question. My immediate reaction is to say that I cannot see that there would be much difference arising out of a free trade arrangement with the United States, but that could easily be wrong.

The Chairman: If there are no other questions of the witness, I have one or two that I might deal with now.

Coming back to Senator McElman's concern about the effect of such an arrangement on the regions—and it is difficult to separate economics and politics entirely in this regard—apart from an aside that Milton Friedman would welcome all the DREE money we could put into any plant in Canada in a free trade arrangement, you did not deal with the effects of a free trade arrangement on the regions of Canada. Friedman, of course, would simply say that as a result of the DREE funds the Americans would be getting our goods at a cheaper rate than it actually cost us to make them, and they would be quite happy with that. That is rather pure Milton Friedman economics, and I have heard him express that quite

[Traduction]

ce soit, d'une aussi bonne affaire. Il me semble qu'on a même prétendu dans le dernier rapport du Comité que, si le Canada avait conclu, ou concluait dans un avenir rapproché, une entente de libre-échange avec les États-Unis et que les démissionnaires du Québec n'y voyaient d'avantages qu'en continuant de faire partie du Canada, ce serait un facteur positif. Je ne suis pas convaincu que c'est ce qui se serait produit, mais c'était une observation intéressante.

Le sénateur Murray: Je crains seulement qu'ils se considèrent dans une position semblable à celle de l'Irlande. En d'autres termes, ils pourraient voir dans cet accord comme une raison de plus pour se détacher de la Confédération. Certains des arguments avancés par les comités du Non au Québec ne tiendraient plus, dans la mesure où un secteur de libre-échange priverait la province de Québec de certaines des protections économiques prévues par la Confédération.

M. Lyon: Mais je suis persuadé qu'une déclaration émanant de Washington disant que le Canada ou le Québec ou les deux seraient les bienvenus de conclure une entente de libre-échange avec les États-Unis servirait la cause du Non. C'est une affaire très délicate et je ne pense pas que nous pourrions empêcher les États-Unis de conclure un jour un accord de libre-échange quelconque avec un Québec indépendant, seulement pour faire plaisir au Canada.

Le sénateur Bosa: Monsieur Lyon, nous avons constaté ces derniers temps que les taux d'intérêt canadiens suivent de très près les taux américains. Un accord de libre-échange avec les États-Unis nous permettrait-il d'avoir la souplesse nécessaire pour adapter notre politique monétaire afin de répondre le mieux possible aux besoins actuels?

M. Lyon: Vous me flattez beaucoup, monsieur le sénateur, en me posant des questions auxquelles un spécialiste en économie pourrait mieux répondre que moi. Je suis persuadé que j'ai dû donner au moins une centaine d'exemples de mon manque de connaissances dans ce domaine. Vous aurez des témoins beaucoup mieux qualifiés que moi pour répondre à cette question. Ma réaction immédiate est de dire que je ne vois pas qu'il y aurait une grande différence si un accord de libre-échange était conclu avec les États-Unis, mais je peux fort bien me tromper.

Le président: Si vous n'avez pas d'autres questions à adresser au témoin, j'aimerais moi-même lui en poser une ou deux maintenant.

Pour en revenir à l'inquiétude du sénateur McElman devant les répercussions d'un tel accord sur les régions—et il est difficile de séparer complètement les aspects économiques et politiques à cet égard—à part une remarque selon laquelle Milton Friedman serait heureux de mettre la main sur toutes les subventions du MEER que nous pourrions destiner à l'industrie dans le cadre d'un accord de libre-échange, vous n'avez pas abordé la question des répercussions qu'aurait cet accord sur les régions canadiennes. Évidemment M. Friedman se contenterait de dire que grâce aux subventions du MEER, les Américains obtiendraient nos produits bien meilleur marché qu'il ne nous en coûte actuellement pour les fabriquer,

[Text]

deliberately in arguments for unilateral American free trade with the world.

Regretfully, we have become even more regionalized in recent years than we used to be—western alienation, the situation in Quebec, and the Maritimes being isolated at that end of the country.

It seems to me that the retention of our tariffs on our manufacturing sector, which is the alternative to free trade, will continue to require, as it does at the moment, the rather inefficient branch plant manufacturing economy in the Montreal-Toronto-Windsor triangle trying to live on the small Canadian market.

If we had free trade, we could rationalize manufacturing sector and, over time, have our manufacturing plants capable of operating as effectively in New Brunswick or Vancouver as in Toronto. Would this not be a unifying force—and I am asking you this in the political context, not the economic context—for Canada and for the regions?

Professor Lyon: Having been brought up in the west, and having been educated by the Winnipeg *Free Press* to believe that the whole tariff system was a wicked device to fatten central Canada at the expense of the honest working man out west and, in the Maritimes, my instinctive reply would be to say that a free trade arrangement would be immensely unifying. It would reduce the feeling in the west that they have been cheated by national policies.

I gather that that conclusion may not now be totally sound; that even in my home province of Manitoba there is some manufacturing that would feel threatened by free trade. It is not quite as clear as I have suggested.

I would hesitate, however, to go as far as some of my political science colleagues in Nova Scotia, who suggest that a free trade arrangement would be divisive in that it would help manufacturing in Ontario to such a degree that the Maritimes and the west would be angry.

The Chairman: The Economic Council, either in its report or a separate study, also made the statement that free trade would indeed help Ontario more than the rest of the country. That, I am sure, was a surprise to the people of Ontario.

Professor Lyon: If it worked out that way, well down the road, I suppose it could be used as an argument in favour of regional alienation. However, I cannot imagine that being the case, given the many generations of complaints from the extremities in Canada that the tariff system has hurt them and worked to the advantage of Ontario.

The Chairman: But you do get very odd things happening and these are isolated instances and we are trying to deal with a very broad subject. For example, there has been some talk in Alberta of wanting certain tariff protection so as to be able to develop, behind a tariff wall, energy-related industries. And yet, not a majority but a number of people right within

[Traduction]

et ils s'en féliciteraient. C'est assez typique de la façon dont Milton Friedman conçoit l'économie, et je l'ai entendu dire cela très délibérément en défendant le libre-échange unilatéral des États-Unis avec le reste du monde.

Malheureusement, nous sommes devenus encore plus «régionalisés» ces dernières années que nous ne l'étions auparavant: l'aliénation de l'Ouest, la situation au Québec et l'isolement des Maritimes à l'autre bout du pays.

Il me semble que le maintien des tarifs douaniers dans notre secteur manufacturier, qui est l'autre solution au libre-échange, continuera à obliger, comme c'est le cas aujourd'hui, l'économie manufacturière de succursales peu prospère du triangle Montréal-Toronto-Windsor à essayer de se contenter du petit marché canadien.

Si nous pratiquions le libre-échange, nous pourrions rationaliser notre secteur manufacturier, et, à la longue, nos usines de fabrication pourraient fonctionner tout aussi efficacement au Nouveau-Brunswick qu'à Vancouver ou à Toronto. N'aurait-on pas là une force unificatrice—et je vous pose cette question dans le contexte politique et non économique—pour le Canada et pour les régions?

M. Lyon: J'ai été élevé dans l'Ouest, et le *Free Press* de Winnipeg m'ayant enseigné que tout le système tarifaire était un moyen unique d'engraisser le centre du Canada aux dépens de l'honnête travailleur de l'Ouest et également des Maritimes, je répondrai instinctivement qu'un accord de libre-échange serait un facteur énorme d'unification. Il permettrait d'atténuer le sentiment qu'on a dans l'Ouest d'avoir été floués par les politiques nationales.

Je crois comprendre que cette conclusion n'est peut-être pas tout à fait exacte; que même dans ma province natale du Manitoba, il existe certains fabricants qui se sentiraient menacés par le libre-échange. Tout n'est pas aussi clair que je l'ai suggéré.

J'hésiterais toutefois à m'aventurer comme certains de mes confrères, de la Nouvelle-Écosse, experts en science politique, qui estiment qu'un accord de libre-échange diviserait le pays en aidant tellement le secteur manufacturier de l'Ontario que les Maritimes et l'Ouest en prendraient ombrage.

Le président: Le Conseil économique, soit dans son rapport soit dans une étude séparée, a également déclaré que le libre-échange favoriserait en effet l'Ontario plus que le reste du pays. Je suis persuadé que les résidents de l'Ontario en ont été surpris.

M. Lyon: S'il en était ainsi, on pourrait, je le suppose, invoquer cet argument en faveur de l'aliénation régionale. Toutefois, je ne crois pas que tel soit le cas, depuis le temps que les régions extrêmes du pays se plaignent que le système tarifaire leur a nui tout en favorisant l'Ontario.

Le président: Mais il se passe des choses très étranges, et il s'agit de cas isolés alors que nous essayons d'aborder un sujet très général. Par exemple, il a été question en Alberta, d'obtenir une certaine protection tarifaire afin de pouvoir s'abriter pour développer les industries énergétiques. Et pourtant, aujourd'hui, non pas la majorité mais un certain nombre de

[Text]

the Ontario government are now thinking seriously that they have to look hard at free trade because of the problems in their manufacturing sector. So it would be a funny thing if a few years from now in Canada the people of Ontario wanted free trade for the rest of the manufacturing sector while the regions wanted some protection so that they could develop their manufacturing sector.

Professor Lyon: It would be an ironic turnaround.

The Chairman: It would be an ironic situation, but it is not inconceivable.

Senator Bird: Mr. Chairman, I would like to go back to Dr. Dodge's statement of last week. I did not seem to be able to get him to understand what I was trying to say. He had mentioned that output would fall in the following Canadian industries: food processing, beverages, tobacco, textiles, clothing, furniture, some metal fabrication, household appliances, hardware and tools, aircraft and motor vehicles, paints and household soaps and toilet preparations. Am I right in thinking that all these secondary industries are confined mostly to Ontario and Quebec, where, of course, the textile industry is now being protected by us?

He then talks about non-ferrous metals, smelting, lumber and plywood which should greatly benefit and have their output increased.

I have been thinking about that since our last meeting, and it seems to me that the reaction of Quebec and Ontario to the likelihood of such a development would be adverse. I can see why the West and the Maritimes would be happy, but I can see that there might be a strong reaction against it in the manufacturing areas of Quebec and Ontario. Am I right in that?

Professor Lyon: That would still be my expectation.

Senator Bird: I can see the political implications of that right away for the textiles in Quebec, particularly. There is no doubt about it.

Professor Lyon: That would still be my expectation. The chairman has raised the possibility that, because of the more recent findings of the Economic Council, that historic situation may just be changing. I do not think it is as yet a major consideration.

The Chairman: No, no. I meant that intervention only to suggest that that was a peripheral matter. But there are little signs of it here and there that I find interesting.

Senator Bird: It still remains, politically.

The Chairman: Fundamentally, I think you are quite right. There is still a perception that Ontario must have the tariffs while the rest of the country does not; that is a general principle on which we were all raised at our fathers' knees.

[Traduction]

personnes au sein même du gouvernement de l'Ontario pensent sérieusement que l'on devrait étudier de très près le libre-échange en raison des problèmes qui existent dans le secteur manufacturier de la province. Ce serait assez étrange si d'ici quelques années l'Ontario voulait qu'on adopte le libre-échange pour le reste du secteur manufacturier alors que les régions veulent une certaine protection afin de développer le leur.

M. Lyon: Ce serait un revirement qui ne manquerait pas d'ironie.

Le président: La situation ne manquerait pas d'ironie, mais ce n'est pas inconcevable.

Le sénateur Bird: Monsieur le président, j'aimerais revenir à la déclaration que M. Dodge a faite la semaine dernière. Je n'ai pas réussi à lui faire comprendre ce que je voulais dire. Il avait déclaré que la production baisserait dans les industries GATT canadiennes suivantes: industrie alimentaire, boissons, tabac, textiles, vêtements, meubles, transformation de certains métaux, appareils ménagers, outils et quincaillerie, construction d'avions et de véhicules à moteur, peinture, savons de ménage et produits de beauté. Ai-je raison de penser que toutes ces industries secondaires se trouvent principalement en Ontario et au Québec, où, évidemment, nous protégeons actuellement l'industrie du textile?

Il a parlé ensuite des industries des métaux non ferreux, des fonderies, du bois d'œuvre et du contreplaqué qui devraient profiter grandement de cette situation et enregistrer une augmentation de production.

J'ai pensé à cette déclaration depuis notre dernière séance et il me semble que le Québec et l'Ontario auraient une réaction négative face à une telle situation. Je comprends pourquoi l'Ouest et les Maritimes, en réjouiraient, mais par contre, les secteurs manufacturiers du Québec et de l'Ontario pourraient réagir vivement. Est-ce que je me trompe?

M. Lyon: C'est en effet ce que je prévois.

Le sénateur Bird: Je vois d'ici les répercussions politiques qu'aurait immédiatement, une telle situation, particulièrement pour le secteur des textiles au Québec. Il n'y a aucun doute à ce sujet.

M. Lyon: C'est tout à fait mon avis. Le président a laissé entendre qu'en raison des récentes conclusions du Conseil économique, cette situation historique peut être en train de changer. Je ne crois pas que ce soit actuellement une considération importante.

Le président: Non, non. Je voulais simplement suggérer qu'il s'agit là d'une question accessoire. Mais on en discerne ça et là certains signes que je trouve intéressants.

Le sénateur Bird: Le problème n'en demeure pas moins sur le plan politique.

Le président: Fondamentalement, je crois que vous avez raison. L'impression demeure que l'Ontario doit avoir ces tarifs douaniers alors que le reste du pays n'en pas besoin; c'est un principe général auquel nous sommes habitués depuis l'enfance.

[Text]

Professor Lyon: I think we would both view it as tremendous progress if that ceased to be Ontario's perception and Ontario had more confidence in the viability of its manufacturing industry. In fact, that is one of the useful things your committee is doing, sir.

The Chairman: Another question I wanted to develop with you a little more was your suggestion that many people in Canada feel, and I think you mentioned in particular within the Department of Industry, Trade and Commerce in Ottawa, that really the best route to go is to continue under the GATT. I don't think you used the word "political," but I took from what you said that you meant, for the simple reason that it was politically do-able, that a free trade agreement would be too traumatic. Certainly, I understand the political difficulty.

However, my concern is that, while you can deal properly with tariffs on a multilateral basis because they are published in a book—and I appreciate the fact that in the most recent round of the GATT they are endeavouring to deal on a multilateral basis with NTBs—nevertheless it is difficult to comprehend or visualize properly policing the NTBs on a multilateral basis with a couple of hundred nations all thinking of brand new ones every morning. Indeed, this would be something you could properly come to grips with only on a bilateral basis.

If I read Rodney Grey's speeches correctly recently, the GATT tariffs are coming down by 1988 to a level where they will be almost insignificant, and it is really the legal mechanisms and the NTBs that will stifle us on the American market. So then you come to the question: Isn't some type of bilateral agreement with the United States the only way to come to grips with those NTBs and legal restrictions?

Professor Lyon: That strikes me as quite plausible. I am a little puzzled by my reading of Rodney Grey's statements. He seems to be making with great force the case that the multilateral route is now exhausted and will not serve our interests any further, that our approach has to become more bilateral. But at the same time he also is quoted in the press as saying that free trade with the United States is dangerous.

The Chairman: As I read his speeches, the first paragraph is: "I am against free trade with the United States." Then he goes on for several pages with arguments on why we need to have a bilateral deal with the United States.

By the way, he will be appearing before the committee and this matter can then be thoroughly explored. In fact, the date is set for June 5. I am sad that because of an imperative conflicting appointment I will not be able to be here on that day. Senator Asselin will take care of that meeting. I am sure the rest of you will do his appearance justice.

Professor Lyon: Mr. Chairman, I should like to come back to a point Senator Bird made. I do not know of anyone who is advocating free trade with the United States who would not be happier if it were wider. Certainly the Economic Council

[Traduction]

M. Lyon: Nous sommes tous d'avis que si l'Ontario renonçait à cette optique et avait davantage confiance dans la viabilité de son industrie manufacturière, ce serait un progrès énorme. De fait, c'est là une des choses utiles que votre comité essaie de réaliser.

Le président: Une autre question que je voulais approfondir un peu avec vous, c'était, comme vous l'avez suggéré, que de l'avis de beaucoup de Canadiens, et je crois que vous avez parlé en particulier des fonctionnaires du ministère de l'Industrie et du Commerce à Ottawa, la meilleure voie à suivre est de continuer à se conformer au GATT. Je ne crois pas que vous ayez utilisé le mot «politique», mais d'après ce que vous avez dit j'ai cru comprendre que, pour la simple raison que c'était réalisable sur le plan politique, un accord de libre-échange serait trop traumatique. Je saisis parfaitement en effet la difficulté politique.

Ce qui me préoccupe toutefois, c'est que, bien que l'on puisse parfaitement traiter de tarifs douaniers sur un plan multilatéral, car ils sont publiés dans un livre—et j'apprécie le fait que dernièrement, le GATT ait essayé de s'attaquer aux barrières non tarifaires sur ce plan—il est quand même difficile de comprendre, d'imaginer comment exercer un contrôle alors qu'environ deux cents pays inventent de nouvelles barrières non tarifaires tout les jours! En réalité, c'est un problème qui ne peut vraiment se régler que bilatéralement.

Si j'ai bien lu les derniers discours de Rodney Grey, les tarifs du GATT atteindront, d'ici 1988, un niveau pratiquement insignifiant et ce sont en fait les dispositions législatives et ces barrières non tarifaires qui nous fermeront le marché américain. On se pose alors la question suivante: un accord bilatéral avec les États-Unis ne constitue-t-il pas la seule solution pour affronter les barrières non tarifaires et les restrictions imposées par les lois?

M. Lyon: C'est tout à fait plausible. Les déclarations de Rodney Grey m'ont quelque peu surpris. Il essaye en effet de démontrer que la solution multi-latérale est épuisée et ne répondra plus à l'avenir à nos intérêts et qu'il faut donc agir désormais sur le plan bilatéral. Toutefois, en même temps, les journaux lui font dire que le libre-échange avec les États-Unis serait dangereux.

Le président: D'après ce que j'ai lu dans son discours, le premier paragraphe dit «Je suis contre le libre-échange avec les États-Unis». Dans les pages suivantes, il donne les raisons pour lesquelles nous devons avoir un accord bilatéral avec les États-Unis.

A propos, il va comparaître devant ce Comité le 5 juin et la question pourra donc être explorée à fond. Je suis désolé que, en raison d'un engagement, je ne puisse être là. Le sénateur Asselin prendra ma place et je suis sûr que vous profiterez de la présence de ce témoin.

M. Lyon: Monsieur le président, je voudrais revenir au point qu'a soulevé le sénateur Bird. Je ne connais personne, en faveur du libre-échange avec les États-Unis, qui ne se réjouisse pas de la libéralisation des échanges. Le Conseil économique a

[Text]

suggested several options that would be considerably preferable to confining it to those two countries.

The reasons why the two serious proposals suggest confining it to a CUFTA are, first, just a matter of what they see as negotiable for the next decade, and they conclude that the more attractive options with western Europe and Japan, and indeed with the rest of the world, are just not on; and, second, the subsidiary argument—which was used a great deal in the case of Ireland, where a country is thinking of moving into some broader free trade area in the long—run that it is not a bad idea to start in a smaller league so that you can harden your industry and make sure it is competitive. If it is competitive in North America, it has a better chance of surviving in a global arrangement.

The Chairman: Another question I have which is political as opposed to economic is this: In your comments you said you could not really believe that as many people in Canada, who should know better, are actually confused between “common market” and “free trade area”, and you thought they might be deliberate in their confusion of the two. You mentioned *Maclean's* magazine. I know the type of thing you speak of, because I have read in *Maclean's* articles against Canada-U.S. free trade in which they have used the terms “free trade,” “common market,” and “customs unions” in the same sentence, let alone in the same paragraph, and have used them interchangeably.

I am not sure that I agree with you that they do that deliberately, that they know better. My perception is that a huge number of people outside the academic world, but in the political world and in the media and in business, are totally confused on this question; they use the terms interchangeably. One of the major jobs that we have in achieving rational discussion on this whole subject is to try to have people focus on the distinction between “common market”, and “customs union” and “free trade arrangements.” I just wonder if you really feel that people understand the difference or are deliberately confusing them.

Professor Lyon: I singled out the editor of *Maclean's* for special attention here because I have had correspondence with him on this point. I assume he has read my letter and should know the difference.

However, I share your bewilderment and concern here because I find that one of the wisest and most knowledgeable men in this country, Robert Stanfield, has evidenced the same confusion. I his most recent statements he seems quite positive towards a free trade arrangement, so I could not possibly suggest that he is deliberately confusing the terms.

Senator Bird: Did Peter Newman know the difference, or did you just put him right?

Professor Lyon: He has not acknowledged that he recognizes the difference, no.

The Chairman: He would never acknowledge that he had.

We have probably exhausted this in so far as you are able to answer it, but my concern about the distinction is also based

[Traduction]

certainement proposé plusieurs solutions qui seraient bien préférables à celle de limiter cet accord aux deux pays en question.

Voici les raisons sous-jacentes de cette limitation à un ALECE: il y a, d'une part, ce que le conseil perçoit comme étant négociable pour la décennie à venir—et il en conclut que les solutions plus attrayantes du commerce avec l'Europe de l'Ouest et le Japon, et en fait avec le reste du monde, ne sont pas trouvées—et d'autre part l'argument secondaire—dont on a fait grand usage en Irlande, pays qui songe à libéraliser les échanges à long terme—selon lequel il n'est pas mauvais de commencer par un petit groupe de manière à renforcer l'industrie et à assurer sa compétitivité. Si elle est compétitive en Amérique du Nord, elle aura une meilleure chance de survivre dans le cadre d'un accord international.

Le président: J'ai une autre question, d'ordre politique celle-là. Vous avez dit que vous pouviez difficilement croire qu'au Canada autant de gens, qui devraient pourtant être mieux informés, mélangent les notions de «marché commun» et de «zone de libre-échange» et vous avez dit qu'ils le faisaient exprès. Vous avez mentionné le magazine *Maclean*. Je vois de quoi vous parlez, car j'y ai lu des articles contre le libre-échange Canada-Américain et dans lesquels on rencontrait les expressions «libre-échange», «marché commun» et «union douanière» dans la même phrase, voire dans le même paragraphe.

Je ne sais pas si j'irais jusqu'à dire que c'est délibéré. D'après moi, un grand nombre de personnes en dehors du monde universitaire mais dans le domaine de la politique, des médias et des affaires, mélangent complètement les notions; c'est pourquoi ils utilisent indifféremment l'une ou l'autre expression. Il faut que nous amenions les gens à faire la distinction entre «marché commun», «union douanière» et «libre-échange» si nous voulons que le débat soit rationnel. Pensez-vous vraiment que les gens saisissent la différence, ou mélangent délibérément les notions?

M. Lyon: J'ai choisi le rédacteur de *Maclean* comme exemple, car j'ai correspondu avec lui à ce sujet. J'imagine qu'il a lu ma lettre et que donc il doit maintenant connaître la différence.

Je partage toutefois votre surprise et votre inquiétude à ce sujet, car je constate que l'un des hommes les plus avisés et les plus cultivés de ce pays, Robert Stanfield, a fait ressortir la même conclusion. En effet, dans ses dernières déclarations, il semble tout à fait en faveur d'un accord de libre-échange. Je ne peux donc pas en conclure qu'il mélange délibérément les deux notions.

Le sénateur Bird: Peter Newman connaissait-il la différence, ou la lui avez-vous expliquée?

M. Lyon: Il n'a pas admis ne pas connaître la différence, non.

Le président: Il ne le fera jamais.

Nous avons probablement épuisé le sujet, dans la mesure où vous êtes en mesure de répondre à nos questions, mais mon

[Text]

on the nature of our economy. If ours was essentially a wholly manufacturing economy, we would be discussing this only in that context, but as soon as we discuss free trade in Canada many people in the business community, who should know better, quite apart from the media, immediately start thinking about oil and gas exports and things of that nature, which are totally unrelated to free trade. There are no tariffs there. They are unrelated to free trade agreements. I suppose what we are facing is simply a large job of education.

Professor Lyon: Indeed. You have to counteract the news report coming from the United States which probably explain this assumption, because I doubt that there is a presidential hopeful who has not pronounced his support for some sort of arrangement, usually a common market, and it always starts with energy.

The Chairman: I went before a U.S. Senate committee last fall for the sole purpose of giving them a short speech on what free trade is not. I started with all of our other resources. However, that is an aside. I am trying to keep my questions to a semi-political nature—not that I do not appreciate your comments if they touch on the economic side, because you are knowledgeable on the subject, despite your protestations.

On the argument that we will lose our political identity if we eliminate our tariffs, we are not speaking of the high tariffs of 1911 or at the turn of the century, or even the tariffs of 1960, before the Tokyo Round, but the very low remaining tariffs of 1988, after the implementation of the GATT. I have seen figures that only 10 per cent of our trade will remain subject to tariffs. Admittedly, that is concentrated on the manufacturing sector at that time. Is there an argument that if we are going to maintain our independence at 90 per cent of our trade with the United States, that we shall lose it by dealing effectively with the other 10 per cent, despite the fact that it is the manufacturing sector; or, to put the question another way does this mean that we are going to be 90 per cent non-independent by 1988?

Professor Lyon: My expectation would be, if we got into another debate on this, that this point would register with the Canadian voter; that we have got so far toward free trade without any of these awful consequences, that going the rest of the route would not be too threatening. That would be my expectation. Unfortunately, when you do that, you also undercut the argument for the need for a CUFTA. In political terms, I do not know whether the interest that I suspect you hold, Mr. Chairman, would be better served by emphasizing how close we are . . .

The Chairman: It is concentration on its effect on the manufacturing sector as opposed to the gross statistics. The professor being a much better student of history than I—and I know that Senator McElman is also a student of history—I cannot help but ask him to what degree the 1911 election was

[Traduction]

inquiétude concernant la distinction entre les différentes notions se fonde également sur la nature de notre économie. Si notre économie était essentiellement une économie orientée sur la fabrication, nous ne discuterions de cette notion que dans ce contexte. Mais, aussitôt que l'on discute de libre-échange au Canada, nombre de membres du monde des affaires—qui devraient pourtant savoir à quoi s'en tenir, en dehors de ce qu'ils approuvaient par les médias—songent presque immédiatement aux exportations gazières et pétrolières etc., qui n'ont rien à voir avec le libre-échange car c'est un domaine où il n'y a pas de tarif douanier. Il y a un grand travail d'information à faire.

M. Lyon: En effet. Il faut corriger les fausses impressions par les bulletins d'information qui viennent des États-Unis et qui expliquent probablement cette hypothèse, car je suis sûr que tous les candidats à la présidence ont manifesté leur appui pour un certain type d'accord, voire un marché commun, qui commence toujours par l'énergie.

Le président: L'automne dernier, j'ai assisté à une séance d'une commission du Sénat américain dans le seul but d'y faire un bref exposé sur ce que n'est pas le libre-échange. J'ai commencé par parler de toutes nos autres ressources, mais je m'écarte du sujet. J'essaie de maintenir mes questions à un niveau semi-politique, non pas que je n'apprécie pas vos commentaires qui portent sur l'aspect économique, car malgré vos protestations, vous en connaissez long sur ce sujet.

Pour ce qui est de l'argument selon lequel nous perdrons notre identité politique si nous supprimons nos tarifs douaniers, nous ne parlons pas des tarifs élevés qui avaient cours en 1911 ou au début du siècle, ni même de ceux qui étaient en vigueur en 1960 avant les négociations de Tokyo; je parle plutôt des tarifs très bas qui seront appliqués en 1988, après la ratification des accords du GATT. D'après des chiffres que j'ai vus, seulement 10% de nos échanges commerciaux resteraient assujettis à des droits de douane. C'est évidemment le secteur manufacturier qui sera le premier visé. Peut-on soutenir que si nous conservons notre indépendance pour 90% de nos échanges commerciaux avec les États-Unis, nous ferons figure de perdants en ce qui concerne les 10% qui restent, même s'ils concernent le secteur manufacturier? Ou pour poser la question différemment, cela signifie-t-il qu'en 1988, nous serons dépendants à 90%?

M. Lyon: Si nous lançons un autre débat là-dessus, je prévois que ce ne sera pas sans effet sur l'électeur canadien; j'estime que nous nous sommes tellement rapprochés du libre-échange sans en subir de conséquences désastreuses qu'il ne serait pas dangereux de faire le dernier pas. C'est ce que je prévois. Malheureusement, on détruit du même coup l'argument qui veut qu'on en ait besoin d'un ALECE. D'un point de vue politique, j'ignore si les intérêts que vous semblez défendre, monsieur le président, seraient mieux servis en faisant ressortir à quel point nous sommes proches . . .

Le président: Il s'agit de la concentration de ses répercussions sur le secteur manufacturier par opposition aux chiffres bruts. M. Lyon connaissant l'histoire beaucoup mieux que moi, et je sais que le sénateur McElman est également un spécialiste en la matière, je ne peux m'empêcher de lui demander

[Text]

fought on the question of the naval bill, as opposed to reciprocity. We all look back on that election as being the "reciprocity election"; but wasn't the naval bill a large factor in that election?

Professor Lyon: It was a factor. I am no more an historian than I am an economist, but I think that every authority...

The Chairman: I have always understood it to be called a reciprocity election.

Professor Lyon: But it was not the only major issue. That issue arose during the campaign and was used very effectively by the opposition.

Senator Bird: Did the Senate veto that naval bill?

Senator McElman: There were many factors in 1911, but the major one was reciprocity.

Professor Lyon: What is really important is that so many people who are still engaged in politics think that it was the decisive issue. That is why they are leery to touch it, even in 1980.

The Chairman: Politicians have long memories. If there are no further questions, on behalf of the committee I thank Professor Lyon for coming before us with his thoughtful presentation. Thank you. The committee stands adjourned.

The committee adjourned.

[Traduction]

jusqu'à quel point la campagne électorale de 1911 a porté sur le projet de loi sur la marine plutôt que sur la réciprocité. Nous considérons tous maintenant qu'elles ont porté sur la réciprocité, mais le projet de loi ne constituait-il pas un facteur déterminant?

M. Lyon: Ce facteur avait son importance. Je ne suis pas plus historien qu'économiste, mais je crois que toute autorité...

Le président: J'ai toujours entendu dire que ces élections avaient porté sur la réciprocité.

M. Lyon: Ce n'était pas le seul facteur en cause. La question a été soulevée pendant la campagne électorale et l'opposition l'a exploitée très efficacement.

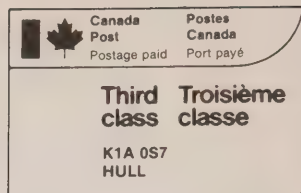
Le sénateur Bird: Le Sénat avait-il opposé son veto à ce projet de loi sur la marine?

Le sénateur McElman: De nombreux facteurs étaient en cause en 1911, mais le plus déterminant était la réciprocité.

M. Lyon: Ce qui importe réellement, c'est que tant d'hommes qui sont encore en politique croient qu'il s'agissait là de la question décisive. Voilà pourquoi ils hésitent à en parler même en 1980.

Le président: Les hommes politiques ont la mémoire longue. S'il n'y a pas d'autres questions, j'aimerais au nom du comité remercier M. Lyon d'être venu nous apporter ce témoignage enrichissant. Merci. La séance est levée.

Le comité suspend ses travaux.



If undelivered, return COVER ONLY to:
Canadian Government Printing Office,
Supply and Services Canada,
45 Sacré-Coeur Boulevard,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S7

En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:
Imprimerie du gouvernement canadien,
Approvisionnement et Services Canada,
45, boulevard Sacré-Coeur,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S7

WITNESS—TÉMOIN

Professor Peyton V. Lyon,
School of International Affairs, Carleton University,
Ottawa, Ontario.

Professeur Peyton V. Lyon,
École des affaires internationales, université Carleton,
Ottawa, Ontario.



First Session
Thirty-second Parliament, 1980

Première session de la
trente-deuxième législature, 1980

SENATE OF CANADA

SÉNAT DU CANADA

*Proceedings of the Standing
Senate Committee on*

*Délibérations du comité
sénatorial permanent des*

**Foreign
Affairs**

**Affaires
étrangères**

Chairman:
The Honourable GEORGE C. van ROGGEN

Président:
L'honorable GEORGE C. van ROGGEN

Tuesday, June 3, 1980

DEPOSITED IN LIBRARY Le mardi 3 juin 1980

Issue No. 3

Fascicule n° 3

Third Proceedings on:
Canadian Relations with the United States

Troisième fascicule concernant:
Les relations du Canada avec les États-Unis

WITNESS:
(See back cover)

TÉMOIN:
(Voir à l'endos)

THE STANDING SENATE COMMITTEE ON
FOREIGN AFFAIRS

The Honourable George C. van Roggen, *Chairman*
The Honourable Martial Asselin, P.C., *Deputy Chairman*

The Honourable Senators:

Asselin	Lang
Bélisle	Lapointe
Bird	Macquarrie
Bosa	McElman
*Flynn	Murray
Frith	Neiman
Graham	*Perrault
Grosart	Riel
Haidasz	Rizzuto
Lafond	van Roggen
Lamontagne	Yuzyk—(20)

**Ex Officio Members*

(Quorum 5)

LE COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT
DES AFFAIRES ÉTRANGÈRES

Président: L'honorable George C. van Roggen
Vice-président: L'honorable Martial Asselin, C.P.

Les honorables sénateurs:

Asselin	Lang
Bélisle	Lapointe
Bird	Macquarrie
Bosa	McElman
*Flynn	Murray
Frith	Neiman
Graham	*Perrault
Grosart	Riel
Haidasz	Rizzuto
Lafond	van Roggen
Lamontagne	Yuzyk—(20)

**Members d'office*

(Quorum 5)

ORDER OF REFERENCE

Extract from the Minutes of the Proceedings of the Senate, Thursday, May 1st, 1980:

“With leave of the Senate,

The Honourable Senator van Roggen moved, seconded by the Honourable Senator Asselin, P.C.:

That The Standing Senate Committee on Foreign Affairs be authorized to continue its examination of and report upon Canadian relations with the United States:

That the papers and evidence received and taken on the subject in the Twenty-Ninth, Thirtieth and Thirty-first Parliaments be referred to the Committee;

That the Committee be empowered to engage the services of such counsel and technical, clerical and other personnel as may be required for the purpose of the said examination and for the purpose of its examination and consideration of such legislation and other matters as may be referred to it, at such rates of remuneration and reimbursement as the Committee may determine, and to compensate witnesses by reimbursement of travelling and living expenses, if required, in such amount as the Committee may determine; and

That the Committee have power to sit during adjournments of the Senate.

The question being put on the motion, it was—
Resolved in the affirmative.”

ORDRE DE RENVOI

Extrait des Procès-verbaux du Sénat, le jeudi 1^{er} mai 1980:

«Avec la permission du Sénat,

L'honorable sénateur van Roggen propose, appuyé par l'honorable sénateur Asselin, C.P.,

Que le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères soit autorisé à continuer son étude des relations du Canada avec les États-Unis et à faire rapport à ce sujet;

Que les documents recueillis et les témoignages entendus sur ce sujet au cours des vingt-neuvième, trentième et trente et unième Parlements soient déferés au Comité;

Que le Comité soit autorisé à retenir les services d'avocats, de personnel technique et de personnel de bureau dont il pourra avoir besoin aux fins de ladite enquête et aux fins d'examiner les mesures législatives et autres questions qui peuvent lui être déferées, et aux tarifs de rémunérations et de remboursement que le Comité peut déterminer, et à indemniser les témoins en leur remboursant des frais de voyage et de subsistance, si nécessaire, aux montants que le Comité peut déterminer; et

Que le Comité soit autorisé à siéger durant les ajournements du Sénat.

La question mise aux voix, est adoptée.»

Le greffier du Sénat

Robert Fortier

Clerk of the Senate

MINUTES OF PROCEEDINGS

TUESDAY, JUNE 3, 1980

(4)

[Text]

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs met this day at 2:35 p.m., the Chairman, the Honourable Senator van Roggen presiding.

Present: The Honourable Senators Bosa, Frith, Grosart, Haidasz, Lafond, Lapointe, Macquarrie, McElman, Murray, Neiman and van Roggen. (11)

In attendance: From the Parliamentary Centre for Foreign Affairs and Foreign Trade: Mr. Peter C. Dobell, Director and Mrs. Carol Seaborn.

The Committee continued consideration of its Order of Reference dated May 1st, 1980 relating to Canadian Relations with the United States.

Witness: Professor John J. Quinn, Faculty of Law, University of Western Ontario; Director, Canada-U.S. Law Institute.

On motion of the Honourable Senator Frith, it was ordered that the document entitled "The GATT and Regional Economic Integration" prepared for the Committee by professor Quinn be printed as an Appendix to today's Proceedings of the Committee (*see Appendix "3-A"*).

Senator van Roggen made a statement.

The Chairman introduced Mr. Quinn who then made a statement and answered questions put to him by members of the Committee.

At 4:38 p.m., the Committee adjourned to Thursday, June 5, 1980 at 9:30 a.m.

ATTEST:

Le greffier du Comité

Patrick Savoie

Clerk of the Committee

PROCÈS-VERBAL

LE MARDI 3 JUIN 1980

(4)

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères se réunit aujourd'hui à 14 h 35, sous la présidence de l'honorable sénateur van Roggen (président).

Présents: Les honorables sénateurs Bosa, Frith, Grosart, Haidasz, Lafond, Lapointe, Macquarrie, McElman, Murray, Neiman et van Roggen. (11)

Aussi présents: Du Centre Parlementaire pour les Affaires étrangères et le Commerce extérieur: M. Peter C. Dobell, directeur et M^{me} Carol Seaborn.

Le Comité poursuit l'étude sous son ordre de renvoi du 1^{er} mai 1980 portant sur les relations du Canada avec les États-Unis.

Témoin: Le professeur John J. Quinn, Faculté de droit, University of Western Ontario; Directeur, Canada-U.S. Law Institute.

Sur motion de l'honorable sénateur Frith, il est ordonné que le document intitulé «Le GATT et l'intégration économique régionale» préparé pour le Comité par le professeur Quinn, soit joint aux procès-verbal et témoignages de ce jour (*voir Appendice «3-A»*).

Le sénateur van Roggen fait une déclaration.

Le président présente M. Quinn, qui fait une déclaration et répond aux questions qui lui sont posées par les membres du Comité.

A 16 h 38, le Comité suspend ses travaux jusqu'au jeudi 5 juin 1980, à 9 h 30.

ATTESTÉ:

EVIDENCE

Ottawa, Tuesday, June 3, 1980

[Text]

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs met this day at 2:30 p.m. to examine Canadian relations with the United States.

Senator George C. van Roggen (*Chairman*) in the Chair.

The Chairman: Honourable senators, I wonder if, with your permission, I may deal with a certain matter before coming to our witness today, because I think it is important that it be placed on the record.

As you know, in the past year or two there have been a number of leading figures in the United States in particular, but also several in Canada, who have been floating ideas of "trilateralism", that being a coined phrase for, really, some form of common market between Mexico, Canada and the United States. Some of these figures have been prominent in the public field in the United States, including Governor Reagan, Governor Connally, when he was still in the race for the nomination for the presidency, Senator Kennedy, and also Governor Brown of California. Other private citizens who have given speeches on the subject, some of which I have read, have, of course, got barely past the second paragraph before getting into oil and gas, and not really focusing on trade, as we are trying to do.

As a matter of fact, on leaving the Canada-United States interparliamentary meetings in San Diego last week, I stopped for a day in San Francisco to meet with two of Governor Brown's officials, who are working on this very subject for him, with a view to producing a further paper on the subject. I was really meeting with them in the hope that I could persuade them to make a clear distinction between common markets, customs unions and free trade areas, which people tend to confuse these days, and it was interesting to note that on the same day I met with them I had available to me the statement of the Prime Minister of Canada and the President of Mexico made last week in Ottawa, which I propose, with your agreement, to read into the record in a moment.

This committee, in publishing volume II of its report on the subject of Canada-U.S. Relations, at page 123, stated:

The European parallel might suggest that it would be wise to proceed from the first to establish a North American free trade agreement to include Mexico and the countries of Central America. The Committee disagrees. It will be difficult enough to negotiate a free trade arrangement with the United States, without further complicating the task. However, it should be understood that any agreement reached should be open to accession subsequently by third countries, just as the European common market provided for expansion.

I recall, Senator Grosart, that we had some discussion before arriving at that conclusion, but I think, in the light of subsequent events, we were proved to be correct.

TÉMOIGNAGES

Ottawa, le mardi 3 juin 1980

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères se réunit aujourd'hui à 14 h 30 pour étudier les relations du Canada avec les États-Unis.

Le sénateur George C. van Roggen (*président*) occupe le fauteuil.

Le président: Honorables sénateurs, si vous me le permettez, j'aimerais commencer par soulever un point avant d'accueillir notre témoin d'aujourd'hui, car je pense qu'il est important qu'il figure au procès-verbal.

Vous savez sans doute qu'au cours des deux dernières années, un certain nombre de personnalités américaines surtout, mais également canadiennes, on sonvent parlé de "trilatéralisme", ce qui est, en fait, une espèce de marché commun entre le Mexique, le Canada et les États-Unis. Certaines de ces personnalités occupent des postes importants aux États-Unis, notamment M. Reagan, gouverneur, M. Connally également gouverneur, à l'époque où il participait encore à l'investiture pour la présidence, le sénateur Kennedy et M. Brown, gouverneur de la Californie. Les autres personnes qui ont prononcé des discours à ce sujet et que j'ai lus pour partie, avaient tout juste dépassé le deuxième paragraphe qu'ils avaient déjà abordé la question du pétrole et du gaz sans parler réellement des échanges commerciaux, comme nous essayons de le faire ici.

D'ailleurs, lorsque j'ai quitté la Conférence interparlementaire canado-américaine à San Diego la semaine dernière, je me suis arrêté une journée à San Francisco afin d'y rencontrer deux collaborateurs de M. Brown qui travaillent dans ce domaine pour lui, en vue de publier un document sur ce même sujet. Si je les ai rencontrés, c'est que j'espérais pouvoir les persuader de faire une distinction claire et nette entre marché commun, union douanière et zone de libre-échange, termes que certains ont tendance à confondre ces jours-ci; je voudrais faire remarquer que lorsque je les ai rencontrés, j'avais sur moi la déclaration commune du premier ministre du Canada et du président du Mexique, faite la semaine dernière à Ottawa et que je me propose, avec votre autorisation, d'inscrire au procès-verbal.

En publiant le volume II de son rapport sur les relations Canada-États-Unis, ce comité avait fait la déclaration suivante, à la page 136:

En fonction de l'expérience européenne, il serait sans doute sage de commencer par mettre en œuvre un accord de libre-échange nord-américain qui comprendrait le Mexique et l'Amérique centrale. Le Comité n'est pas de cet avis. Il sera assez difficile déjà de négocier un accord de libre-échange avec les États-Unis sans qu'il soit besoin de compliquer encore les choses. Il est cependant entendu que tout accord, une fois conclu, devrait rester ultérieurement ouvert à des pays tiers, tout comme le marché commun européen prévoyait sa propre expansion.

Je me souviens, sénateur Grosart, que nous avions longuement discuté avant d'en arriver à cette conclusion, mais je

[Text]

Of course, our study, and the evidence we have been taking, has been quite deliberately cast in terms of dealing with the question of Canada-U.S. trade in those areas where tariffs apply, which, of course, does not include energy and other matters, but mainly its impact on the manufacturing sector.

The statement by the Prime Minister and the President, delivered in Ottawa on May 27, was a long one, and I will only read into the record, if I may, one paragraph, that is paragraph 30, of that statement:

The President and the Prime Minister exchanged views on current informal proposals for trilateral economic cooperation among Canada, Mexico and the United States and agreed that such an approach would not serve the best interests of their countries. The President of Mexico reiterated to the Prime Minister of Canada his view that these proposals were incompatible with Mexico's social and economic development objectives, since the great disparity among the levels of development of the three countries would mean that any benefit resulting from such a union would be distributed unevenly, thereby emphasizing existing differences, and with the additional risk of endangering Mexico's sovereign ability to decide on the application of its economic policies. The Prime Minister expressed the view that Canada's interests would best be advanced by the continued strengthening of bilateral relations with Mexico and the United States, and that these were unlikely to be enhanced by mechanisms for comprehensive trilateral economic cooperation. He noted that the structures for bilateral cooperation in the energy field would not be improved by adopting a continentalist energy approach.

I think, in view of that very clear statement by the leaders of Mexico and Canada that we can congratulate ourselves on having confined our study, as we have, to what we are presently pursuing, which, I would suggest to you, fits totally within that statement.

Is there anything any senator would like to add to that before I proceed?

Senator Grosart: Was the opening phrase "trilateral economic cooperation"?

The Chairman: I do not think it was the opening phrase.

Senator Grosart: Yes, at the very beginning.

The Chairman: Yes: "The President and the Prime Minister exchanged views on current informal proposals for trilateral economic cooperation."

Senator Grosart: That is what makes the whole statement so silly. Of course, we are going to continue trilateral economic cooperation. It is the old weaseling. They do not want to say "trilateral free trade agreement", but surely it is obvious that we are going to continue trilateral economic cooperation, just as we are going to continue multilateral cooperation. It is just

[Traduction]

pense, compte tenu des événements qui se sont produits par la suite, que nous avions raison.

Il est évident que notre étude et les témoignages que nous avons entendus portaient intentionnellement sur la question des échanges commerciaux entre le Canada et les États-Unis dans les secteurs où il existe encore des droits de douane; le secteur de l'énergie et d'autres secteurs ne sont pas frappés de droits de douane qui portent essentiellement sur l'industrie manufacturière.

La déclaration du premier ministre et du président du Mexique, prononcée à Ottawa le 27 mai dernier, était longue et je me contenterai d'en lire un paragraphe, le paragraphe 30, avec votre permission. Le voici:

Le président et le premier ministre ont échangé leurs points de vue sur les propositions officielles de coopération économique trilatérale entre le Canada, le Mexique et les États-Unis et ont convenu que cette manière de procéder ne servirait pas les meilleurs intérêts de leurs pays respectifs. Le président du Mexique a de nouveau fait savoir au premier ministre du Canada que ces propositions étaient incompatibles avec les objectifs de développement social et économique du Mexique, étant donné que l'écart énorme qui existe entre les niveaux de développement de ces trois pays empêcherait une juste répartition des avantages tirés de cette union, ce qui contribuerait à accentuer les différences existantes et risquerait de compromettre le pouvoir de décision du Mexique quant à ses politiques économiques. Le premier ministre a déclaré que les intérêts du Canada seraient mieux servis si le renforcement des relations bilatérales avec le Mexique et les États-Unis se poursuivait et que celles-ci ne seraient vraisemblablement pas favorisées par l'institution d'une coopération économique trilatérale. Il a fait remarquer que les structures permettant une coopération bilatérale dans le secteur énergétique ne pourraient s'améliorer en adoptant une attitude continentale en matière d'énergie.

Compte tenu de cette déclaration très précise du Président mexicain et du premier ministre canadien, je pense que nous pouvons nous féliciter de n'avoir abordé, dans notre étude, que les problèmes que nous essayons de résoudre à l'heure actuelle, lesquels cadrent entièrement, à mon avis, avec cette déclaration.

Avez-vous quelque chose à ajouter avant que je ne poursuive?

Le sénateur Grosart: Dans la première phrase, avez-vous dit «coopération économique trilatérale»?

Le président: Je ne pense pas que c'était dans la première phrase.

Le sénateur Grosart: Oui, tout au début.

Le président: Oui. «Le président et le premier ministre ont échangé leurs points de vue sur les propositions officielles de coopération économique trilatérale.»

Le sénateur Grosart: C'est ce qui rend toute cette déclaration si stupide. Il est évident que nous allons poursuivre la coopération économique trilatérale. C'est toujours la même chanson. Ils ne veulent pas parler d'accord de libre-échange trilatéral, mais il est évident que nous allons poursuivre la coopération économique trilatérale, tout comme nous allons

[Text]

silly to say that they both agreed that we are not going to have any cooperation on a trilateral basis. Of course, we are going to do so; it is there and it will continue. I know what they meant, of course.

The Chairman: What the speaker was aiming at, of course, was a formal trilateral agreement.

Senator Grosart: But he said "informal".

The Chairman: He said "informal proposals".

Senator Grosart: Yes. Well, all I am saying is that we have got to stop using this phrase "economic cooperation," when we mean something entirely different.

The Chairman: The essence of the thing that I get from it, and which I think is compatible with what we are trying to do, is that we will pursue bilateral individual arrangements on both sides rather than try to approach it on the broader basis that they have in Europe.

This afternoon we have before the committee Professor Jack Quinn. Following the committee's recommendations in its last report, that Canada look seriously at the option of bilateral free trade with the United States, it seemed to me that the committee should look into what would be the legal procedures under the GATT, which would be required for putting such an arrangement in place if, indeed, that were to be done.

Accordingly, Professor Quinn was contacted and was asked to prepare a paper on this subject from a legal point of view on behalf of the committee, with particular reference to the regional economic integration provisions under the GATT, and particularly Article XXIV.

Professor Quinn teaches at the University of Western Ontario. He is a lawyer, and a graduate of the Yale Law School. He has published a number of articles on various related subjects. His most recent paper was on the Canada-U.S. Law Institute Conference on the GATT and Customs Administration in Canada. I have asked Senator Neiman to lead off the questioning after Professor Quinn's initial presentation.

I might, just before calling on Professor Quinn, mention that on Thursday morning, Ambassador Rodney Grey, former ambassador to the GATT multilateral negotiations, will be before the committee. Unfortunately, I have an unbreakable appointment out west that is going to prevent my being here on Thursday, and Senator Asselin has kindly consented to chair the meeting that day. As Mr. Grey will be speaking mainly on non-tariff obstacles to trade, an area in which Senator Grosart has great expertise, he has kindly agreed to lead off the questioning, on Thursday, of Ambassador Grey.

Then, as you know, next Tuesday, Mr. Stanfield and others will be before the committee.

With those opening comments I would ask Professor Quinn to make his opening statement, please.

Professor John Quinn (Faculty of Law, University of Western Ontario): Thank you, Mr. Chairman. I should preface my remarks by saying that I do not intend to read my paper into

[Traduction]

poursuivre la coopération multilatérale. Il est stupide de dire qu'ils ont tous deux convenus de poursuivre la coopération trilatérale. C'est tellement évident. Elle se fait et elle continuera de se faire. Mais je sais ce qu'ils ont voulu dire, bien sûr.

Le président: Il s'agissait en fait d'un accord trilatéral officiel.

Le sénateur Grosart: Mais il a dit «officieux».

Le président: Il a parlé de «propositions officieuses».

Le sénateur Grosart: Oui. Tout ce que je veux dire, c'est que nous devons cesser d'utiliser l'expression «coopération économique» quand nous voulons parler d'une réalité entièrement différente.

Le président: Si j'ai bien compris, et c'est certainement compatible avec ce que nous essayons de faire, nous allons continuer à conclure des accords bilatéraux au lieu d'essayer d'aborder le problème d'une manière plus approfondie comme c'est le cas en Europe.

Nous accueillons, cet après-midi, M. Jack Quinn. Suite aux recommandations que le comité dans son dernier rapport a formulées, à savoir que le Canada songe sérieusement à créer une zone de libre-échange avec les États-Unis, il m'a semblé que le comité devait examiner quelles dispositions prévoit le GATT, sur le plan juridique, si le Canada devait conclure un tel accord.

Nous avons donc demandé à M. Quinn de comparaître devant nous et de préparer, au nom du Comité, un document juridique sur ce sujet en se concentrant particulièrement sur les dispositions que renferme le GATT à propos de l'intégration économique régionale et tout spécialement sur l'article XXIV.

M. Quinn enseigne à l'heure actuelle à l'université de *Western Ontario*. Il est avocat et diplômé de la *Yale Law School*. Il a publié un certain nombre d'articles sur diverses questions connexes. Son dernier article traitait de la conférence canado-américaine du Law Institute, qui portait sur le GATT et l'administration douanière au Canada. J'ai demandé au sénateur Neiman de bien vouloir entamer le débat après la première déclaration de M. Quinn.

Avant de donner la parole à celui-ci, je voudrais mentionner que nous accueillerons jeudi matin M. Rodney Grey, ancien ambassadeur détaché auprès des négociations multilatérales du GATT. Je ne pourrai malheureusement pas y assister étant donné que je dois absolument me rendre dans l'Ouest et le sénateur Asselin a consenti à bien vouloir présider la séance de jeudi prochain. Étant donné que M. Grey parlera principalement des obstacles non tarifaires au commerce, un domaine que connaît bien le sénateur Grosart, celui-ci a bien voulu accepter d'entamer le débat lors de cette séance.

Puis, comme vous le savez, M. Stanfield et ses collaborateurs comparaitront mardi prochain devant le comité.

À la suite de ces quelques remarques, je demanderai à M. Quinn de bien vouloir faire sa déclaration préliminaire.

M. John Quinn (Faculté de Droit, université de Western Ontario): Je vous remercie, monsieur le président. Je voudrais tout d'abord faire remarquer que je n'ai pas l'intention d'ins-

[Text]

the record today. It is a rather dry legal analysis of the very complex treaty known as the General Agreement on Tariffs and Trade.

The Chairman: If that is the case, may I have a motion to annex the paper prepared by the witness to today's proceedings?

Senator Neiman: I so move.

Hon. Senators: Agreed.

(For text of document, see Appendix p. 3A:1.)

Professor Quinn: Rather than read my paper on the legal aspects of free trade agreements under the General Agreement on Tariffs and Trade, I intend to comment more broadly on the costs and the benefits to Canada of trying to bring within the framework of the General Agreement—or as we often refer to it, the GATT—the negotiations that might occur between Canada and the United States towards bilateral free trade either on a global basis or on a sectoral basis.

I should preface my remarks by saying that when I speak of the costs and benefits of bringing some future free trade negotiations within the GATT framework, I am really talking about the basic principle of the treaty of the GATT, and that is the principle of non-discrimination. That is the principle that each of the signatories to the General Agreement must extend to all of the others, on a non-discriminatory basis, any concessions that they may negotiate on both tariff and non-tariff measures, barriers to trade.

I think that the most useful way to look at the problem of non-discrimination under the GATT is to refer to some recent remarks of Ambassador Rodney Grey, who was the chief Canadian negotiator at the Tokyo Round negotiations in Geneva. I am referring to the text of the speech that he gave in Atlanta to a joint meeting of the Canadian Manufacturers' Association and the National Association of Manufacturers on February 4, 1980. In that speech Ambassador Grey indicated that it is much more difficult to negotiate reductions in non-tariff barriers while extending those negotiated concessions to all the members of the GATT, and that that was the chief stumbling block at the Tokyo Round negotiations in Geneva. He indicated, by way of example in his speech, the proposals aimed at free trade arrangements which injure domestic users. Throughout the Tokyo Round negotiations, the Europeans took the position that the treaty empowered the signatories to impose safeguard measures, barriers to trade, on a discriminatory basis, primarily because most of the problems of injuring domestic producers in the developed economy have come from the newly industrialized countries—Brazil, Taiwan, and South Korea—where standard technology manufacturers with low labour costs have created substantial competitive pressures for producers in the United States, Canada, and the European Economic Community.

The real question is: If we want to achieve freer trade on a bilateral basis with the United States, is it worthwhile to try to structure that free trade agreement within the General Agree-

[Traduction]

crir ma déclaration au procès-verbal. Celle-ci est une analyse juridique particulièrement austère du traité très complexe connu sous le nom d'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce.

Le président: Dans ce cas, puis-je proposer que l'on annexe l'exposé du témoin au compte rendu de la séance d'aujourd'hui?

Le sénateur Neiman: Je le propose.

Des voix: Acceptée.

(Pour le texte du document, voir Appendice page 3A:1.)

M. Quinn: Plutôt que de lire mon exposé sur les aspects juridiques des accords de libre échange passés dans le cadre de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT), je commencerai de façon plus exhaustive la question des coûts et des bénéfices qui pourraient échoir au Canada, dans le cas où notre pays essaierait de passer avec les États-Unis des accords bilatéraux, globaux ou sectoriels dans le cadre général du GATT.

Je vous signale d'abord que, lorsque je parle des avantages ou des inconvénients, qu'il y aurait pour le Canada à passer des accords de libre échange dans le cadre du GATT, je parle en fait du principe de base de ce dernier, c'est-à-dire le principe de non-discrimination, en vertu duquel chaque signataire du GATT est tenu d'étendre aux autres signataires sans discrimination aucune, toutes les concessions qu'il négociera éventuellement sur les barrières commerciales, tarifaires ou non tarifaires.

Je pense que la meilleure façon d'aborder la question de la non-discrimination dans le cadre du GATT, est de nous en référer à quelque récentes observations de l'ambassadeur Rodney Grey, qui a rempli pour le Canada les fonctions de négociateur principal, lors du Tokyo Round à Genève. J'entends le discours qu'il a prononcé le 4 février 1980, à Atlantic, devant une réunion conjointe de l'Association canadienne des manufacturiers et de l'Association nationale des manufacturiers. L'ambassadeur y indiquait qu'il est beaucoup plus difficile de négocier une réduction des barrières non tarifaires, tout en faisant bénéficier les autres parties contractantes du GATT des concessions négociées, et que cela avait constitué l'écueil majeur aux négociations du Tokyo Round à Genève. Il a cité pour exemple les garanties, c'est-à-dire les propositions en vue d'encourager le libre échange, qui sont préjudiciables aux usagers nationaux. Tout au long des négociations du Tokyo Round, les Européens ont soutenu que l'Accord autorisait les signataires à imposer au commerce, de façon discriminatoire, des mesures de sécurité, surtout parce que la plupart des risques de préjudices causés aux producteurs nationaux dans l'économie développée provenaient des pays nouvellement industrialisés, tels que le Brésil, le Taiwan, la Corée du Sud, où la production manufacturière de type classique, à frais de main-d'œuvre peu élevés, a exercé une pression concurrentielle appréciable sur les producteurs des États-Unis, du Canada et de la Communauté économique européenne.

La question est en fait la suivante: si nous désirons faire progresser le libre échange sur une base bilatérale avec les États-Unis, vaut-il la peine pour nous d'essayer de faire rentrer

[Text]

ment on Tariffs and Trade which might be struck with the Americans; or is there some benefit to Canada in stepping outside of that?

Grey's position would be that little progress would likely be made under the existing framework and, for that reason, a free trade agreement—some preferential bilateral agreement with the United States on non-tariff barriers—would be necessary to make any further progress in reducing these barriers.

I agree with that completely. I feel that is a very accurate and astute analysis of the situation. However, my view is that there is no need to step outside the GATT framework. The GATT, in fact, provides a well-worked out system for the creation of free trade agreement. Article XXIV of the treaty allows the signatories to negotiate customs unions and free trade agreements.

In certain circumstances, certain criteria must be satisfied in order for those agreements to meet the legal requirements of the GATT. When those agreements do satisfy the criteria in Article XXIV—which I will discuss in just a few minutes—then the preferential agreements need not give rise to an obligation to extend concessions to other signatories. In other words, preferential free trade with the United States would be legally authorized by the treaty.

The reason why I think that Canada and the United States need to proceed carefully within the GATT framework is because of the risk of unravelling or destroying the gains towards further trade liberalization that we have achieved under the GATT since the late 1940s. I feel that the main benefit of the GATT and the non-discrimination principle is that it prevents negotiated concessions from unravelling in a series of preferential agreements such as occurred during the 1930s when many preferential agreements were created after the onset of the Great Depression.

The costs of compliance with the GATT framework under Article XXIV will be low for several reasons. First of all, the GATT criteria in Article XXIV are probably easily satisfied within the existing trade arrangements between Canada and the United States—and I will enlarge upon that in just a minute.

The other reason why I think that the costs of compliance with Article XXIV will be low is because, in the last 20 years, more than two-thirds of the signatories to the GATT have themselves entered into preferential agreements which in many cases do not satisfy the legal criteria of Article XXIV. In no case have the contracting parties, the signatories to the GATT as they are collectively known, taken any sanctions against members of preferential agreements, nor has any agreement been withdrawn because of objections from within the contracting parties.

Based on the history of the interpretation of Article XXIV, it seems that serious problems with the other members of the GATT, the other signatories, are unlikely, as long as Canada and the United States could present credible evidence that the criterion of Article XXIV, that I will discuss in just a moment, have been satisfied and that they do intend to proceed in some

[Traduction]

cet accord bilatéral, qui pourrait être signé avec les États-Unis, dans le cadre général du GATT; ou bien, y a-t-il quelque avantage pour le Canada à sortir du cadre du GATT?

M. Grey est estime que le cadre de l'accord existant n'est pas susceptible de nous faire beaucoup progresser et que, pour cette raison, l'accord de libre échange—c'est-à-dire un accord bilatéral préférentiel passé avec les États-Unis portant sur les barrières extra-tarifaires—s'imposerait, pour réduire encore ces barrières.

Je suis entièrement d'accord. Je trouve que c'est une analyse précise et pénétrante de la situation. Je pense, toutefois, que point n'est besoin de nous retirer du GATT. Le GATT constitue en fait un système bien conçu pour conclure des accords de libre échange. L'article XXIV de l'Accord permet aux signataires de négocier des accords relatifs aux douaniers, aux ententes commerciales et au libre échange.

Dans certains cas, des critères doivent être respectés pour que ces accords soient en harmonie avec les exigences contractuelles du GATT. Lorsque ces accords sont conformes aux exigences de l'article XXIV—j'en reparlerai dans quelques minutes—les accords préférentiels n'impliquent pas l'obligation de les étendre aux autres signataires. En d'autres termes, un arrangement préférentiel de libre échange avec les États-Unis serait compatible avec l'Accord.

Si je pense que le Canada et les États-Unis doivent procéder avec prudence dans le cadre du GATT, c'est qu'il existe le risque de ruiner ou perdre les bénéfices déjà acquis grâce au GATT, en vue d'une libéralisation du commerce, plus grande encore que celle que nous avons connue depuis la fin des années 40. Je pense que le GATT et le principe de non discrimination ont pour principal avantage d'empêcher les concessions négociées de dégénérer en une cascade d'accords préférentiels, comme cela s'est produit dans les années 30, à la suite de la grande dépression.

Ce qu'il en coûtera de respecter le cadre du GATT, notamment de l'article XXIV, sera peu de chose, pour plusieurs raisons. Tout d'abord, les normes de l'article XXIV du GATT sont probablement faciles à respecter, dans le cadre des accords commerciaux déjà signés par le Canada et les États-Unis—je développerai ce point dans un instant.

L'autre raison est que, depuis 20 ans, plus des deux tiers des parties contractantes du GATT ont elles-mêmes passé des accords préférentiels qui, dans la plupart des cas, ne respectent pas les critères de l'article XXIV. Dans aucun de ces cas, les parties contractantes, c'est-à-dire les signataires du GATT, n'ont exercé de sanction contre les bénéficiaires d'accords préférentiels, et aucun de ces accords n'a été annulé en raison de plaintes formulées par des parties contractantes du GATT.

Les précédents de l'article XXIV, semble donc indiquer qu'il y a peu de chances pour que les autres signataires du GATT soulèvent des difficultés, tant que le Canada et les États-Unis pourront fournir une preuve admissible de ce que l'article XXIV a été respecté, et de ce que l'accord a été passé de toute bonne foi en vue de la réduction des obstacles commerciaux entre les deux pays.

[Text]

good-faith arrangement to further reduce barriers to trade between the two countries.

The problem that Canada and the United States will face in bringing any bilateral, preferential agreement that they make within the framework of Article XXIV is the problem of the freeing of substantially all the trade between the members of the free trade area. Article XXIV requires that all restrictions or barriers to trade be eliminated on substantially all the trade of goods between the signatory countries to a preferential agreement.

That presents not a legal question but an empirical question. We need empirical analysis of the extent to which both tariff and non-tariff barriers between Canada and the United States have already been reduced. Most of the practice under Article XXIV indicates that the freeing of trade in 80 per cent of traded commodities between the two countries will be deemed sufficient to satisfy the "substantially all trade" threshold.

Recent studies of the effects of the 35 per cent tariff reductions negotiated in the Tokyo Round agreements, and of the non-tariff barrier codes, suggest that Canada and the United States are probably now quite close to that threshold.

So really the strategic question is whether Canada would want to enter into a bilateral declaration with the United States that the threshold has been crossed and that a free trade area under Article XXIV should now be deemed to exist between the countries; or, on the other hand, whether Canada and the United States should enter into preliminary negotiations aimed at the preparation of a plan for further reductions in tariff and non-tariff barriers between the two countries, and present that plan to the signatories to the GATT for their approval, as is required under Article XXIV.

Let me say that I think the evidence in support of the contention that the threshold has already been crossed—that the "substantially all trade" requirement has already been met is strong in the tariff area. I think we have cut out tariffs to fairly low levels. Two-thirds of Canadian exports to the United States that are dutiable now face duties of 5 per cent or less.

The difficulty comes, however, when we look into the non-tariff barrier field and when we look at things such as government procurement policy, countervailing duty laws, anti-dumping duties and technical standards that operate as barriers to trade. Here it is much harder to make quantitative judgments about the amount of trade between Canada and the United States that has been affected.

My own view is that the record would indicate that these non-tariff instruments have not generally been important barriers to trade between Canada and the United States. There are areas, such as government procurement policies, where my sweeping generalization may cause some consternation, but I think that, in areas such as safeguards against fair import competition, countervail and dumping, if you look at the empirical record, and if you look at the quantity of cases that

[Traduction]

Dans la mise en place d'un accord bilatéral préférentiel aux termes de l'article 24 entre le Canada et les États-Unis, l'obligation de libérer l'essentiel des échanges commerciaux entre les membres de la zone de libre-échange pourrait susciter des difficultés. L'article XXIV stipule en effet que toutes les restrictions ou les barrières au commerce doivent être éliminées pour l'essentiel des échanges commerciaux entre les parties à un accord préférentiel.

Il ne s'agit pas d'une question juridique, mais d'une question empirique. Nous devons savoir de façon empirique dans quelle proportion les barrières tarifaires et non tarifaires entre le Canada et les États-Unis ont déjà été réduites. D'après la plupart des situations où on a appliqué les dispositions de l'article XXIV, on estime qu'une libéralisation à 80 p. 100 du commerce entre deux pays peut être jugée suffisante pour satisfaire à l'exigence concernant «l'essentiel des échanges commerciaux».

Des études récentes des conséquences d'une réduction de tarif de 35 p. 100 négociée dans le cadre des accords de Tokyo et des codes concernant les barrières non tarifaires permettent de penser que le Canada et les États-Unis sont sans doute très proches de ce seuil.

Il est donc primordial de savoir si le Canada souhaite déclarer avec les États-Unis que ce seuil a été franchi et qu'une zone de libre-échange aux termes de l'article XXIV est maintenant réputée exister entre les deux pays ou si, au contraire, le Canada et les États-Unis préfèrent entreprendre des négociations préliminaires visant à la préparation d'un plan de réduction des barrières tarifaires et non tarifaires entre les deux pays, pour soumettre ensuite ce plan à l'approbation des signataires du GATT, comme l'exige l'article XXIV.

À mon avis, tout porte à croire que dans le domaine tarifaire, le seuil a déjà été franchi, et que la situation satisfait à «l'exigence concernant l'essentiel des échanges commerciaux». Je pense que nos tarifs ont été réduits à des niveaux assez faibles. Dans deux cas sur trois, les exportations canadiennes taxables à destination des États-Unis sont soumises à un droit égal ou inférieur à 5 p. 100.

Les choses se compliquent lorsqu'on aborde le domaine des barrières non tarifaires, et que l'on considère des éléments comme les marchés d'État, les droits compensatoires, les droits anti-dumping et les normes techniques assimilables à des barrières commerciales. Dans ces domaines, il est beaucoup plus difficile de porter des jugements quantitatifs sur la proportion du commerce canado-américain qui est affecté par ces mesures.

À mon avis, les données dont nous disposons indiquent que ces instruments non tarifaires ont rarement constitué un obstacle majeur au commerce entre le Canada et les États-Unis. Il existe certains domaines, comme celui des marchés d'état, où mes considérations d'ordre très général pourront paraître choquantes, mais en ce qui concerne les garanties contre la concurrence excessive des importations, les droits compensateurs et le dumping, si l'on considère la quantité des litiges qui

[Text]

have been taken to final determination, they really have not affected a substantial percentage of free trade between the two countries. Admittedly, they have been irritants and have created a lot of publicity and consternation, but I think their quantitative significance has not been large.

I suppose the other question we must address, if we intend to proceed within the framework of Article XXIV, is the question of whether or not the American government would insist upon framing a free trade area proposal as an interim agreement under Article XXIV. If the Americans were to insist upon an interim agreement or a preliminary agreement leading to further negotiations, I think, then, that the procedural requirements of Article XXIV would require some constraint by the contracting parties and by the other signatories to the GATT.

The record shows that this consent, at least in the tacit sense of the word—no “over-objection” is perhaps a better way to describe it—is quite likely to be forthcoming. I say that based on my analyses of other preferential agreements that have been negotiated within the past 25 years under the Article XXIV framework.

Let me conclude my remarks by emphasizing the importance of the preservation of the GATT framework. It is easy to forget how much progress has been made under the GATT in freeing tariff barriers to trade, especially among developed economies such as those of the United States and Canada. It seems to me that if we attempt to achieve a bilateral free trade agreement with the United States outside of the GATT framework—that is, ignoring the requirements of Article XXIV—we run a grave risk of setting off this chain reaction of preferential agreements that occurred during the Depression, and the unravelling of the tariff concessions that have been negotiated in seven rounds over the past 25 years. I think this would be a serious consequence, and I think it would be a consequence that it would be in the long-term interests of both Canada and the United States to avoid.

Since compliance with Article XXIV does not seem to be a substantial problem, it seems, then, that it would be desirable, from all points of view, for any free trade agreement between Canada and the United States to occur within the GATT framework, and for the governments of both countries to take pains to ensure that the procedural and substantive requirements of Article XXIV are complied with.

The Chairman: Thank you, Professor Quinn.

Senator Neiman?

Senator Neiman: Professor Quinn, if I could just talk about GATT itself for a moment, I must confess that I have not read the entire agreement, but I have gone through Article XXIV, which was appended to your brief and which was sent to us.

You mention the article which sets out the most-favoured-nation principle and enunciates the principle of non-discrimination. That is really the foundation stone of the agreement. Strictly from a legal point of view, is there anything within the general agreement which says that any violation of any of the provisions of the agreement will suffer certain sanctions? Do

[Traduction]

ont été tranchés définitivement, on constate que les barrières non tarifaires n'ont pas gêné de façon appréciable le libre échange entre les deux pays. Elles ont irrité bien du monde et fait couler beaucoup d'encre et de salive, j'en conviens, mais elles n'ont pas eu de conséquences importantes sur les volumes échangés.

Si nous voulons agir dans le cadre des dispositions de l'article 24, nous devons encore savoir si le gouvernement américain tient absolument à formuler une proposition concernant une zone de libre échange à titre d'accord provisoire aux termes de l'article XXIV. Si les Américains exigent un accord provisoire ou un accord préliminaire débouchant sur d'autres négociations, les exigences de l'article XXIV en matière de procédure imposeront certaines contraintes aux parties contractantes et aux autres signataires du GATT.

Tout indique que ce consentement tacite, ou cette absence d'opposition excessive devrait se manifester. Pour avancer cela, je me fonde sur les autres accords préférentiels négociés ces vingt-cinq dernières années dans le cadre de l'article XXIV.

Pour terminer, je voudrais insister sur la nécessité de préserver la structure du GATT. On oublie trop facilement les progrès qui ont été réalisés dans le cadre du GATT dans la lutte contre les barrières tarifaires, notamment entre les pays développés, comme le sont les États-Unis et le Canada. Il me semble que si nous tentons de conclure un accord bilatéral de libre échange avec les États-Unis en dehors de la structure du GATT, c'est-à-dire sans tenir compte des exigences de l'article XXIV, nous risquons sérieusement de déclencher la réaction en chaîne des accords préférentiels qui s'est manifestée pendant la dépression, et de réduire à néant les concessions tarifaires négociées en sept phases depuis 25 ans. Ce serait très grave, et le Canada, comme les États-Unis, a intérêt, à long terme, à éviter qu'il en soit ainsi.

Comme le respect des dispositions de l'article XXIV ne semble pas susciter de graves problèmes, il me semble souhaitable, à tous points de vue, que le Canada et les États-Unis parviennent à un accord de libre échange dans le cadre de GATT, et que les gouvernements des deux pays prennent la peine de se conformer aux exigences procédurales et formelles de l'article XXIV.

Le président: Monsieur Quinn, je vous remercie. Le sénateur Neiman voudrait intervenir.

Sénateur Neiman?

Le sénateur Neiman: Monsieur Quinn, pourriez-vous revenir un instant sur le GATT? Je dois avouer que je n'ai pas lu tout l'Accord, mais j'ai pris connaissance de l'article XXIV, présenté en annexe à votre mémoire, qui nous a été distribué.

Vous avez évoqué l'article qui énonce le principe de la nation la plus favorisée et celui de la non-discrimination. C'est là le fondement de l'Accord. Du point de vue strictement juridique, l'Accord prévoit-il certaines sanctions en cas d'infraction à l'une de ses dispositions? Ces sanctions incluent-elles

[Text]

they include expulsion of one of the contracting parties? What kind of sanction are we looking at?

Professor Quinn: The sanctions for non-compliance with the General Agreement on Tariffs and Trade are the withdrawal of concessions by other members of the treaty who can show injury as a result of the violation. For example, what one might expect in a preferential agreement between Canada and the United States would be that countries which suffered trade diversion—that is, diversion of their trade with the United States to Canada, so that Canada would become the supplier of American purchases of a particular commodity—would petition under Article XXVIII of the treaty for consultations with Canada and the United States, and if consultations were not sufficient to resolve the problem, the country which was injured and whose trade was diverted as a result of the preferential agreement could withdraw concessions, tariff or non-tariff concessions, it had made to the United States and Canada, as a sanction. It is the only sanction in the treaty; it is the only sanction authorized by the treaty.

Senator Neiman: When was the GATT first entered into by the signatories, the contracting parties?

Professor Quinn: It was 1948.

Senator Neiman: And there are now 83 contracting parties. Is that the original number?

Professor Quinn: No, many more countries have acceded to certain provisions of the GATT in the intervening 30 years. But many of the countries who are now signatories have not accepted all of its obligations. For example, many developing countries are exempted from some GATT obligations under Part IV of the treaty. But generally there are 83 countries out there who could get us if they could show trade diversion.

Senator Neiman: Have there been any examples of violation of the various articles and of sanctions imposed on any of the participants for non-compliance?

Professor Quinn: Yes, there are some examples of the imposition of sanctions through the withdrawal of concessions. The most famous is the so-called chicken war between Scandinavian countries and the United States. I am not sure if I am naming the countries correctly, but in the "war" certain northern European countries withdrew concessions—I think they were Sweden, Belgium, and the Netherlands—in retaliation against the treatment of poultry products. So there are examples of sanctions being imposed. However, examples of violations would be far more numerous than examples of sanctions. The difficulty with the GATT sanction is that it is rather like cutting off your nose to spite your face, because by withdrawing the concession, after you have been injured, you are also harming the purchasers of the products in your home territory. So the sanctions are not often politically acceptable to the countries who suffer trade diversion.

Senator Neiman: So, in fact, we have a type of agreement or a type of instrument observed more in the breach than in many

[Traduction]

l'expulsion de l'une des parties contractantes? Quelle sorte de sanction voulons-nous avoir?

M. Quinn: Le fait de ne pas respecter les dispositions du GATT entraîne comme sanction le retrait de concessions consenties par les pays membres de l'Accord qui peuvent prouver le tort que cette violation leur a causé. Il faudrait, par exemple, s'attendre à ce que les pays qui ont subi les contre-coups commerciaux d'une entente privilégiée entre le Canada et les États-Unis, c'est-à-dire ceux dont le commerce avec les États-Unis aurait été détourné vers le Canada de telle sorte que ce pays devienne pour les États-Unis le fournisseur de telle ou telle marchandise, il faudrait s'attendre, dis-je, à ce qu'ils invoquent l'article XXVIII de l'Accord qui prévoit des consultations avec le Canada et les États-Unis; et si des consultations ne suffisaient pas pour résoudre le problème, les pays ayant subi le préjudice et dont le commerce aurait été détourné par suite de l'entente privilégiée, pourraient, par représailles, retirer les concessions, tarifaires ou non tarifaires, qu'ils avaient consenties aux États-Unis ou au Canada. C'est la seule sanction prévue dans l'Accord et la seule qu'il autorise.

Le sénateur Neiman: Quand les signataires, les parties contractantes, se sont-elles réunies la première fois pour conclure le GATT?

M. Quinn: C'était en 1948.

Le sénateur Neiman: Et il y a maintenant 83 cosignataires. Y en avait-il autant à l'origine?

M. Quinn: Non, un très grand nombre de pays ont endossé certaines dispositions du GATT au cours des 30 dernières années. Mais beaucoup de ces pays, maintenant signataires, n'en n'ont pas accepté toutes les obligations. Par exemple, de nombreux pays en développement sont exemptés de certaines obligations de l'Accord en application de la Partie IV. Mais, de façon générale, il y a effectivement 83 pays qui pourraient s'en prendre à nous pour détournement de courants commerciaux.

Le sénateur Neiman: Y a-t-il eu des cas de violation de divers articles et de sanctions prises contre l'un des participants?

M. Quinn: Oui, nous avons l'exemple de certains retraits de concession qui ont été imposés en guise de sanction. La plus fameuse est la prétendue guerre du poulet entre les pays scandinaves et les États-Unis. Je ne suis pas sûr si je nomme les bons pays, mais dans cette «guerre» certains pays du nord de l'Europe ont retiré des concessions—je crois qu'il s'agissait de la Suède, de la Belgique et de la Hollande—en représailles contre le traitement des produits du poulet. Il existe donc des précédents de sanctions imposées. Cependant, on trouverait un beaucoup plus grand nombre de violations que de sanctions. La difficulté avec la sanction du GATT, c'est qu'elle fait presque plus de tort que de bien, car si nous retirons une concession parce que nous avons été lésés, on fait également du tort à ceux qui achètent ces produits chez nous. C'est pourquoi les sanctions ne sont pas souvent politiquement acceptables pour les pays au détriment desquels le commerce a été détourné.

Le sénateur Neiman: Nous avons donc un genre d'accord ou d'instrument qui est davantage respecté dans la rupture du

[Text]

other ways. In other words, it is really almost precatory, you hope that people will comply with all the provisions of the agreement, but if the countries do not so comply, it is probably very rarely that any sanctions are imposed against them for various other economic reasons.

Professor Quinn: I think that under GATT there have been a couple of periods. The first 15 years were highly successful; there were very few violations. Most problems were resolved through consultations between the parties, and in the odd case sanctions were imposed to deal with the situation; the remedy of withdrawal of concessions was used. In the last 20 years conduct in open violation of the treaty has been more frequent, and complaints by parties who have been injured by non-compliance have been less frequent—that is, less importance has been placed on compliance with the GATT as a rule of law by the signatories in certain areas. I think one of the areas where this has occurred is in Article XXIV where in the last 20 years we have seen 25 or 30 preferential agreements, most of which simply do not meet the legal criteria under Article XXIV, and there have not been serious steps taken by signatories to force the parties to these preferential agreements to comply with Article XXIV requirements.

Senator Neiman: And yet you still insist that it would be better for us to try to operate within the ambit, within the parameters of the GATT agreements rather than to try to negotiate any type of agreement with the United States outside of that?

Professor Quinn: Yes, I do, and for very hard-headed reasons. I think the costs of staying within Article XXIV are very low. I believe we are already close to the threshold; we are near the "substantially all trade" threshold, and I think that the formal procedures of negotiating free trade agreements and submitting them to the contracting parties would not be an onerous task; whereas I see that the benefits of preserving the most favoured nation principle of the GATT, the non-discrimination principle, are very great. The example I would use is the Depression, and the enormous increase in preferential agreements with the onset of the Depression in the 1930s. Then there was the unravelling of the existing tariff concessions at that time.

I fear we are living in a world of rising protectionism, and if two of the principal good guys, to use a euphemism, in the GATT, the United States and Canada, who have been two of the signatories who have done most to preserve the treaty, were to sit down and negotiate a bilateral preferential agreement without making good-faith efforts to comply with Article XXIV, I fear that that might trigger the same kind of unravelling of the tariff concessions as occurred in the 1930s.

Senator Neiman: I agree with you, and I think the example of these two countries trying to observe the provisions is probably good, but if we had the same type of economic climate that occurred in the 1930s, the present provisions might not be strong enough to prevent that happening.

[Traduction]

contrat que de toute autre façon. Autrement dit, c'est un contrat presque précatif; vous espérez que les autres pays respecteront les dispositions de l'entente mais s'ils ne le font pas, vous ne leur imposerez que rarement des sanctions pour diverses considérations d'ordre économique.

M. Quinn: Je crois que nous pouvons distinguer deux périodes dans l'application du GATT. Les 15 premières années ont été très réussies; il y a eu très peu de violations. La plupart des problèmes ont été résolus par consultation entre les parties, et dans quelques rares cas des sanctions ont dû être imposées pour régler la situation; on a alors eu recours au retrait des concessions. Au cours des 20 dernières années par contre, des violations ouvertes de l'Accord ont été plus fréquentes mais les plaintes des parties lésées ont été moins nombreuses. C'est dire qu'on a donné moins d'importance au respect du GATT puisqu'un principe de droit a été établi par les signataires dans certains secteurs. Je crois que l'un des secteurs où cela s'est produit est celui de l'article XXIV aux termes duquel nous avons vu, au cours des 20 dernières années, la conclusion de 25 à 30 ententes privilégiées, dont la plupart ne répondent tout simplement pas aux critères prévus à l'article XXIV. Et les signataires n'ont pas vraiment pris les mesures obligeant les parties à ces ententes privilégiées de se conformer aux exigences de l'article XXIV.

Le sénateur Neiman: Et malgré cela vous continuez à dire qu'il vaudrait mieux que nous essayons de fonctionner dans le cadre, dans les paramètres du GATT au lieu de chercher à négocier un accord distinct avec les États-Unis?

M. Quinn: Oui, effectivement et pour des raisons bien pensées. Je crois qu'il ne nous en coûte pas beaucoup d'accepter l'article XXIV. Nous approchons déjà du seuil fixé par le GATT l'essentiel des échanges commerciaux et je pense que les formalités nécessaires pour négocier les accords de libre-échange et les soumettre aux parties contractantes ne seront pas une tâche onéreuse, tandis que les avantages de préserver la clause de la nation la plus favorisée, principe de non-discrimination du GATT, sont très importants. Comme exemple, je veux citer la dépression et prolifération des accords préférentiels conclus au début des années 30. Ensuite, il a eu l'élimination des concessions de l'époque en matière de tarifs douaniers.

J'ai bien peur que nous vivions dans un monde de protectionnisme croissant et si deux des bons éléments du GATT, pour utiliser un euphémisme, soit le Canada et les États-Unis,—qui ont été deux des signataires qui ont fait le plus pour préserver le traité,—s'approprièrent à négocier un accord préférentiel bilatéral sans s'efforcer loyalement de se conformer à l'article XXIV, je crains que cela puisse entraîner la même élimination de concessions en matière de tarifs douaniers que celle qui s'est produite dans les années 30.

Le sénateur Neiman: Je suis d'accord avec vous, et je pense que l'exemple de ces pays qui essayent de respecter les dispositions du GATT, est bon, mais si nous nous trouvons dans le même type de conjoncture que celui qui existait dans les années 30, les dispositions actuelles ne suffiraient pas à empêcher que cela se produise.

[Text]

The Chairman: Senator Neiman, I do not wish to interrupt your train of thought, but just at this point, because of your last question, perhaps the witness could develop this. He said that there are 25 or 30 bilateral preferential agreements that have been entered into by members of the GATT that do not comply fully with Article XXIV. He does not say, however, whether those nations endeavoured or attempted to comply by making the necessary filings.

Professor Quinn: I am sorry. I do have a lengthy section in my written paper in which these agreements are discussed in some detail, but I can make the generalization that in most cases there have been efforts, in some cases, perhaps, not good faith efforts, to comply with Article XXIV.

There have, however, been some notorious examples of non-compliance. I am thinking of two of our sister Commonwealth countries. The Australia-New Zealand free trade agreement is a patent violation of Article XXIV, and when New Zealand and Australia were invited to submit a plan that might evidence their willingness to comply with Article XXIV, they simply ignored the invitation, and have not, up to this time, taken any further steps to receive the approval of the contracting parties to that preferential agreement. That is an outstanding example.

The free trade agreements that involved most of the countries in Latin America were found, by the panel appointed by the contracting parties to study them, to be not of sufficient magnitude and breadth to achieve trade liberalization in "substantially all trade" between the countries; and yet no formal action has been taken to force the parties to comply. For all I know, they are still negotiating, on a product-by-product basis, free trade for these Latin American signatories; so there are certainly examples where countries have not even appeared to make any real good-faith efforts to achieve the "substantially all trade" threshold of Article XXIV. I think this is something that concerns all observers of world trade conditions.

Senator Neiman: Well, I suppose the real problem is that none of the signatories to that agreement has taken steps to strengthen the terms of that agreement and to see that the terms they do have are enforced. There is no point in having an agreement if it is breached more often than it is observed. It is a—

Senator Lapointe: A paper tiger?

Senator Neiman: It is a lovely dream, if you will, and I think I agree with you that it sets out the general hope of a number of countries that they will in some ways liberalize their trade, but who, when it specifically affects them, are not prepared to enter into any kind of serious agreement to impose sanctions on themselves or anyone else. I would see that as a primary problem.

Just to go off in a slightly different direction, my other point is this. You mentioned in your paper, which I found extremely interesting, three main areas that are dealt with in the GATT.

[Traduction]

Le président: Sénateur Neiman, je ne voudrais pas interrompre le cours de vos pensées, mais je pense qu'à ce stade-ci, compte tenu de votre dernière question, le témoin pourrait peut-être développer le sujet. Il a déclaré qu'entre 25 à 30 accords préférentiels bilatéraux ont été conclus par des membres du GATT, lesquels ne sont pas entièrement conformes à l'article XXIV. Il ne nous dit pas cependant, si ces pays ont essayé de s'y conformer en déposant les documents voulus.

M. Quinn: Je suis désolé. Mon document comporte, en effet, un long paragraphe où ces accords sont débattus en détail. Je peux dire que dans la plupart des cas il y a eu des tentatives, même si dans certains cas, elle n'étaient pas de bonne foi de se conformer à l'article XXIV.

Il y a eu, toutefois, des exemples notoires de violation: Je pense, par exemple, à certains pays du Commonwealth et notamment à l'accord de libre échange conclu entre l'Australie et la Nouvelle-Zélande et, lorsque ces deux pays ont été invités à soumettre un projet qui prouverait leur bonne volonté de se conformer à l'article XXIV, ils n'en ont tout simplement pas tenu compte et n'ont pas, à ce moment-là, pris d'autres mesures pour recevoir l'approbation des parties contractantes de l'accord préférentiel. C'est donc un exemple frappant.

Les accords concernant la zone de libre échange d'Amérique latine—qui englobe la plupart des pays d'Amérique latine—ont été jugés, par le groupe chargé par les parties contractantes de les étudier, n'avoir pas suffisamment de portée pour en arriver à une libéralisation concernant l'essentiel des échanges commerciaux effectués entre les pays. Pourtant, aucune mesure officielle n'a été prise pour forcer les parties à se conformer à l'article XXIV. A ma connaissance, les négociations concernant l'instauration d'un libre échange pour l'Amérique latine, selon le principe dit produit par produit, sont toujours en cours. Il existe donc certainement des exemples où des pays ne semblent même pas avoir fait des efforts de bonne foi pour respecter le seuil minimal «l'essentiel des échanges commerciaux» prévu à l'article XXIV. Je pense que c'est quelque chose qui préoccupe les observateurs de la conjoncture des échanges commerciaux mondiaux.

Le sénateur Neiman: Apparemment, aucun signataire de l'accord n'a pris de mesures pour en renforcer les conditions ou pour veiller à ce que les conditions stipulées soient appliquées; voilà le problème. Cela ne sert à rien d'avoir un accord, s'il est violé plus souvent qu'il n'est respecté. C'est...

Le sénateur Lapointe: Du bluff?

Le sénateur Neiman: C'est plutôt un beau rêve qui contribue à convaincre un certain nombre de pays qu'ils réussiront, d'une manière ou d'une autre, à libéraliser leur commerce. Toutefois, lorsque cela les touche directement, ils ne sont plus prêts à conclure un accord sérieux qui prévoit des sanctions tant pour eux-mêmes que pour quelqu'un d'autre, c'est là le principal problème.

Ne serait-ce que pour dévier légèrement la conversation, voici mon autre point: vous avez mentionné dans votre document, que j'ai d'ailleurs trouvé très intéressant, trois princi-

[Text]

I am thinking first of a customs union, of which there is really no concrete example.

Professor Quinn: Excuse me, senator, there is the European Economic Community.

Senator Neiman: Yes; but I think you qualify that slightly, do you not, in your comments to the effect that this is the one that has come closest to it, and in fact it is not a total customs union within your own definition.

Professor Quinn: No, because there are still some difficulties within the European Community with non-tariff barriers to trade.

Senator Neiman: Right. Then we have the free trade area, and the last one is the interim agreements leading to these.

These are really not three separate and distinct roads leading to the liberalization of trade; they are parts of the same road, each one being a little broader than the one before. In fact, what it all comes down to is that you do not have to go any farther down the road than entering into an interim agreement, to observe, or at least come within, the general provisions of GATT.

Professor Quinn: Senator, there is one important difference between a free trade agreement *per se* and an interim agreement. The interim agreement is subject to the requirement that it be submitted to the contracting parties, and that they be allowed to make recommendations to the signatories to the interim agreement in regard to compliance with Article XXIV. What that creates is a situation where the contracting parties may in fact block the implementation of the interim agreement by making recommendations that the parties to that interim agreement would be unwilling to comply with.

Senator Neiman: I know, but may I just interrupt there? You say they may do this, but in fact you have not been able to furnish us—or have not furnished us, I should say, in fact, with an instance of this happening. Some of them have offered objections, but in fact have never done anything about the situation or said, in effect, “We may come back to you next year and put up some objections.” In fact, no one has ever done that and, in fact, the other requirement, that of filing a plan or schedule of the time within which implementation will take place, is broad in the extreme, is it not? I think you cite an example of up to 20 or 22 years.

Professor Quinn: I think you are right, in one sense, and that is that there is no case where recommendations were tabled and the parties were forced into a position where a refusal to comply with the recommendations would have put them in violation of the treaty. That is, there has never been a situation where the contracting parties have put the backs of the signatories to these agreements to the wall and said “This is a violation. Comply or suffer the consequences.” There has never been a case like that, and that is a fair point. It may be that the GATT is a paper tiger, but I think that thirty years of substantial tariff cuts shows that not to be the case in all respects. In some areas the GATT is a paper tiger, but I think that is true of all treaties. All treaties have provisions that

[Traduction]

paux domaines dont s'occupe le GATT. Je songe tout d'abord à l'union douanière, dont il n'existe pas en fait d'exemple concret.

M. Quinn: Excusez-moi, sénateur. Il y a la Communauté économique européenne.

Le sénateur Neiman: Oui, mais vous avez dit dans vos commentaires qu'elle s'en rapprochait le plus, sans toutefois tomber complètement dans votre définition.

M. Quinn: En effet, car il y a encore au sein de la Communauté européenne des difficultés concernant les barrières non-tarifaires par rapport aux échanges commerciaux.

Le sénateur Neiman: Exact. Ensuite, il y a la zone de libre échange et enfin, le troisième domaine, les accords provisoires conclus pour y parvenir.

Il ne s'agit pas en fait de trois parcours distincts menant à la libéralisation du commerce, mais plutôt d'éléments qui font partie du même circuit, chacun étant un peu plus important que le précédent. En fait, tout ce que cela signifie c'est qu'il suffit de conclure un accord provisoire et de respecter les dispositions générales du GATT ou du moins de s'en rapprocher.

M. Quinn: Sénateur, il existe une différence importante entre l'accord de libre échange en lui-même et l'accord provisoire. En effet, l'accord provisoire doit être soumis aux parties contractantes qui sont autorisées à faire des recommandations aux signataires concernant le respect de l'article XXIV. En réalité, cela permet aux parties contractantes de bloquer la mise en œuvre de l'accord provisoire, en émettant des recommandations que les parties signataires ne seraient pas prêtes à respecter.

Le sénateur Neiman: Puis-je interrompre un instant? Vous dites: elles peuvent faire cela, mais en fait, vous ne nous avez pas donné d'exemple concret à l'appui de cette affirmation. Certaines d'entre elles ont émis des objections, mais n'ont en fait jamais rien fait au sujet de la situation, ni dit: «nous pouvons vous relancer l'année prochaine et émettre de nouvelles objections». En fait, personne n'a pris cette mesure et l'autre obligation qui consiste à déposer un plan ou programme de mise en œuvre, est large à l'extrême, n'est-ce pas? Vous citez un exemple qui remonte à 20 ou 22 ans.

M. Quinn: Vous avez raison dans ce sens. En effet, il n'existe aucun cas où des recommandations aient été déposées et les parties placées dans la situation où un refus de se conformer aux recommandations équivalait à une violation du traité. Autrement dit, il n'est jamais arrivé que les parties contractantes mettent les signataires au pied du mur en leur disant «c'est une violation. Conformez-vous aux dispositions ou subissez les conséquences». On peut peut-être dire que le GATT jette de la poudre aux yeux, mais pour ma part je pense que 30 ans de réductions importantes en matière de tarifs douaniers prouvent que ce n'est pas le cas. Dans certains domaines, on peut comparer le GATT à une sorte d'épouvantail, mais dans ce cas on peut dire la même chose de tous les

[Text]

prove to be durable and prove to have real force, and others that don't. The GATT has not been amended in any substantial way since it was enacted, and this is a problem; but I am concerned about Canada and the United States appearing not to take the GATT seriously. I think there is value in having Canada and the United States maintain their history of unbroken support for the GATT framework and the most-favoured-nation principle of non-discrimination. I think there is value in that, in the long run, for the world as a whole. Perhaps I am an idealist for thinking that.

Senator Neiman: I do not want to monopolize the questions here, so perhaps I could just touch on one other aspect of Professor Quinn's paper.

I am referring to your conclusion as to Canada's negotiating options, Professor Quinn. You suggest that the first option would be a bilateral declaration of a free trade area. I am inclined to agree with the comments you have just made, to the effect that there would probably be no difficulty at all in satisfying the "substantially all trade" clause with respect to tariff items, and that the real difficulty is with the non-tariff items. I am probably not as optimistic as you that we could easily overcome the problems by making, as you suggest, an empirical analysis of the non-tariff items.

From the examples you have cited, I think many of the roadblocks which are thrown up are not simply placed there by federal governments, but by provincial governments and, even more, local laws and regulations. Therefore, not only would we have a rather formidable, if not insurmountable, task in actually ascertaining the full extent of those possible non-tariff barriers, but even if we wanted to comply with the provisions of Article XXIV and ensure that substantial compliance would continue if the waiver were granted, we would almost have to obtain concessions of jurisdiction from other levels of government in order to ensure that those other levels of government would not in some way breach the provisions that we would undertake. That seems to me to be one of the most difficult problems to deal with in that area. I feel that we are really right back to the idea of an interim agreement, and when all is said and done, that is the route most people have gone.

Professor Quinn: All; every one.

Senator Bosa: Is the permanent location of the office of GATT in Switzerland?

Professor Quinn: Yes, in Geneva.

Senator Bosa: And is the secretariat the "policeman" of the commission?

Professor Quinn: The policemen of the agreement are what is referred to as the "contracting parties," which is how the signatories are known collectively. However, the secretariat is an administrative arm established by the contracting parties for exchanges of information, structuring consultations, striking panels to resolve disputes, and performing the day-to-day

[Traduction]

traités. En effet, ils contiennent tous des dispositions qui sont durables et efficaces et d'autres qui ne le sont pas. Le GATT n'a pas subi de modification importante depuis son entrée en vigueur et c'est là le problème. Toutefois, le fait que le Canada et les États-Unis semblent ne pas le prendre au sérieux, me préoccupe car je pense qu'il est important qu'ils continuent à appuyer sa structure et son principe de non-discrimination qui est avantageux, à long terme, pour l'ensemble du monde. Je suis peut-être trop idéaliste.

Le sénateur Neiman: Comme je ne voudrais pas monopoliser les questions, je vais aborder un autre aspect du document du professeur Quinn.

Professeur Quinn, je me rapporte maintenant à votre conclusion concernant le choix du Canada à recourir à la négociation. Vous dites que le premier choix serait une déclaration bilatérale de zone de libre-échange. Je suis d'accord avec vous lorsque vous dites qu'il ne devrait pas y avoir de difficultés à répondre aux conditions de la disposition dite de «l'essentiel des échanges commerciaux» concernant les marchandises soumises à des barrières tarifaires. Par contre, on risque d'en avoir lorsqu'il s'agit des marchandises soumises à des barrières non-tarifaires. Je n'irais pas jusqu'à dire que nous pourrions facilement surmonter ces problèmes en faisant, comme vous dites, une analyse empirique de ces dernières.

D'après les exemples que vous avez cités, je crois que nombre des obstacles ne proviennent pas simplement du gouvernement fédéral, mais aussi des gouvernements provinciaux et encore plus par des lois et règlements locaux. Non seulement la tâche serait-elle formidable et même insurmontable s'il nous fallait déterminer l'étendue de ces barrières non tarifaires éventuelles, mais il nous faudrait presque également, si nous voulions nous conformer aux dispositions de l'article XXIV et faire en sorte qu'il y ait conformité continue si la dérogation était permise, obtenir d'autres paliers de gouvernements qu'ils nous cèdent une part de leur juridiction de façon à nous assurer qu'ils ne dérogent pas aux dispositions que nous nous engageons à respecter. C'est là, je crois un des problèmes les plus difficiles à traiter dans ce domaine. Il me semble que nous en revenons à l'idée d'un accord provisoire; d'ailleurs, lorsque tout a été dit, c'est la voie que prennent la plupart des pays.

M. Quinn: Que prennent tous les pays, sans exception.

Le sénateur Bosa: Le siège permanent du GATT est-il en Suisse?

M. Quinn: Oui, à Genève.

Le sénateur Bosa: Et le secrétariat est le «gardien» de la commission?

M. Quinn: Les gardiens de l'accord sont ce qu'on entend par «parties contractantes»; c'est sous ce nom que les signataires sont connus collectivement. Toutefois, le secrétariat est un organe administratif institué par les parties contractantes et chargé de diffuser l'information, de structurer des consultations, de former des groupes de discussion pour résoudre

[Text]

administrative duties necessary to maintain the agreement in force.

Senator Bosa: Do they also monitor the agreements and determine if there have been any violations?

Professor Quinn: Allegations of violations would be reported to the secretariat. Since 1968 permanent committees of the contracting parties have also been created in certain non-tariff barrier areas. In connection with the new non-tariff barrier codes that were negotiated in the Tokyo Round at Geneva, each establishes, for every non-tariff barrier mechanism, a separate committee of the parties to receive information and complaints of violations and to study these matters. Therefore, there is a permanent institutional mechanism for the non-tariff barriers within the special committees. However, as to tariffs, the secretariat is still the principal mechanism through which parties resolve disputes.

Senator Bosa: Is non-compliance with Article XXIV the only dangerous area in the possible collapse of the agreement, or are there other areas from which the agreement could suffer disastrous consequences?

Professor Quinn: We have witnessed much non-compliance with Article XXIV in the last 15 years without really throwing the efficacy of the GATT, as a set of rules, into question.

The problem now is in some ways related to Article XXIV. Perhaps the greatest risk we face now in terms of the continued efficacy of the GATT is the problem of measures to curb imports which injure domestic industries in which unfair trade practices are not alleged. The Americans call this "safeguard measures". Article XIX of the GATT sets out certain conditions under which the signatories may withdraw concessions and impose higher tariffs or quantitative restrictions. Article XIX requires that those measures be imposed on a most-favoured-nation basis—that is, that they not discriminate as to the country of origin of the goods. That is the provision of the agreement in most danger of causing its unravelling or its downfall.

Many countries have proceeded, through negotiating price undertakings, to raise prices so that they will not have to go through the safeguard procedures in the treaty, and this sort of activity is a flagrant violation of the agreement. If it continues, I feel that GATT will be in serious difficulty.

The reason it is such an important problem—and I mentioned this before—is the rise of the newly industrialized countries such as Brazil, Taiwan and South Korea. These countries have comparative advantages over standard technology manufacturers because of their low labour costs. Most of the injury to domestic producers in Europe, the United States and Canada is caused by imports from these countries.

The question that is going to have to be dealt with is whether imports from these newly industrialized countries can

[Traduction]

dre les différends et de s'acquitter des fonctions administratives courantes nécessaires au maintien en vigueur de l'accord.

Le sénateur Bosa: Le secrétariat doit-il également superviser les accords et déterminer s'il y a eu violation?

M. Quinn: C'est au secrétariat que doivent être soumises les allégations de violation. Depuis 1968, des comités permanents des parties contractantes ont aussi été mis sur pied dans certains domaines de barrières non tarifaires. Relativement au nouveau code sur les barrières non tarifaires qui a été établi lors de la négociation de Tokyo à Genève, il est prévu que soit créé, pour chaque mécanisme de barrières non tarifaires, un comité distinct des parties au quel seront soumis les renseignements et les accusations de violation à des fins d'étude. Il existe donc un mécanisme institutionnel permanent pour les barrières non tarifaires sous la forme de comités spéciaux. Cependant, pour ce qui est des tarifs, le secrétariat demeure le mécanisme principal par le biais duquel les parties résolvent les différends.

Le sénateur Bosa: Le non-respect de l'article XXIV est-il le seul facteur qui pourrait conduire à l'annulation de l'accord ou existe-t-il d'autres facteurs qui pourraient engendrer des conséquences désastreuses?

M. Quinn: Au cours des 15 dernières années, il y a eu de nombreuses violations de l'article XXIV, sans que pour autant l'efficacité du GATT, en tant qu'ensemble de règles, soit remise en question.

Le problème actuel est en quelque sorte lié à l'article XXIV. Le risque le plus grand que nous courrons peut-être, pour ce qui est de l'efficacité continue du GATT, est le problème des mesures de contrôle des importations qui nuisent aux industries domestiques au sein desquelles n'est invoquée aucune pratique illégale de commerce. Les Américains parlent de «mesures de sauvegarde». L'article XIX du GATT énumère certaines conditions aux termes desquelles les signataires peuvent annuler les concessions et imposer des tarifs plus élevés ou des restrictions quantitatives. Il est stipulé à l'article XIX que ces mesures doivent être imposées sur le principe de la nation la plus favorisée, c'est-à-dire qu'il ne doit y avoir aucune discrimination à l'égard du pays dont les biens sont originaires. Il s'agit là de la disposition de l'accord qui risque le plus de provoquer son effilochement ou son annulation.

De nombreux pays ont fait en sorte, en se livrant à des opérations de prix, d'augmenter leurs prix de façon à ne pas être assujettis aux mesures de sauvegarde du traité et ce genre d'activité est une violation flagrante de l'accord. Si la situation persiste, je crois que le GATT sera en sérieuses difficultés.

La raison pour laquelle c'est là un sérieux problème, et je l'ai déjà mentionné d'ailleurs, réside dans la montée de nouveaux pays industrialisés tels le Brésil, Taiwan et la Corée du sud. Ces pays sont plus favorisés que les pays manufacturiers utilisant des techniques courantes, ce en raison du faible coût de leur main-d'œuvre. La plupart des maux qui affligent les producteurs de l'Europe, des États-Unis et du Canada sont attribuables aux importations de ces pays.

Il reste à savoir si nous pouvons imposer des restrictions à l'égard des importations de ces pays nouvellement industriali-

[Text]

be restricted without applying the same restrictions to underdeveloped countries. It is my view that this has a lot to do with what we are talking about today. I am anxious that the framework of the GATT be preserved and that we not respond to these pressures in a way that would undercut the gains we have made in the tariff area under the treaty.

Senator Bosa: What provisions of the agreement relate to communist countries?

Professor Quinn: There are no provisions, that I am aware of, that deal explicitly with communist countries. Some eastern European countries have acceded to the treaty in some measure. Yugoslavia, for example, is a signatory to the agreement for some purposes, but the countries that we think of as being members of the communist bloc were not original participants in the GATT negotiations, nor have they acceded to its provisions in any substantial way. Trade with the communist bloc countries is sort of handled separately from trade with the members of the GATT. The GATT is a club that excludes most communist countries.

The Chairman: It does not exclude them; they have not chosen to join.

Professor Quinn: Yes, that is right. For example, there has been a great deal of discussion regarding Chinese assent to the treaty.

Senator Bosa: But these countries still must have the same consequence on the GATT members as do Third World countries, as far as competition is concerned?

Professor Quinn: That is possible, but let me say that up to the past five years, trade with communist bloc countries has not been a significant item in merchandise trade balance. It has only been in the past five or ten years that trade, to any significant extent, has developed. There are cases, such as the Polish golf cart case, a well publicized case in the United States, where anti-dumping duties were imposed against imports of golf carts at prices held to be unreasonably low.

Senator Bosa: A final question: Is there a date at which the participants are aiming?

Professor Quinn: No.

Senator Haidasz: If Canada and the U.S.A. agree to a free trade area, how should they proceed? Should they proceed along the same lines as the Canada-U.S. Auto Pact? Is that a good line to continue to follow for other products?

Professor Quinn: The Canada-U.S. Auto Pact falls under a slightly different procedure than the free trade area agreements which I have been discussing. Canada extended the benefits of that agreement to all signatories to the GATT, but the United States was unwilling to do that. As a result, it was necessary for the United States to apply for a waiver of non-compliance under Article XXV of the agreement. International treaties have an unusual feature of having a procedure to excuse violations—a waiver procedure—so that a two-thirds vote of

[Traduction]

sés sans pour autant, les appliquer aux pays sous-développés. Je crois que cela a énormément à voir avec ce dont nous parlons aujourd'hui. Je désire ardemment que le cadre du GATT soit maintenu et que nous répondions à ces pressions d'une façon qui n'entrave pas les avantages que nous avons réalisés dans le domaine des tarifs en vertu du traité.

Le sénateur Bosa: Quelles dispositions de l'accord ont-elles trait aux pays communistes?

M. Quinn: A ma connaissance, aucune disposition ne touche explicitement les pays communistes. Certains pays de l'Europe de l'Est ont déjà dans une certaine mesure accédé au traité. La Yougoslavie par exemple est signataire de l'accord dans certains domaines, mais les pays que nous percevons comme étant des membres du bloc communiste n'ont pas participé à l'origine aux négociations du GATT, ni n'ont accédé à ses dispositions de façon substantielle. Le commerce avec les pays du bloc communiste n'est pas traité au même titre que le commerce avec les membres du GATT. Le GATT est un «club» qui exclut la plupart des pays communistes.

Le président: Il ne les exclut pas; ils ont choisi de ne pas y participer.

M. Quinn: C'est vrai. Par exemple, il y a eu de nombreuses discussions sur la revendication du traité par la Chine.

Le sénateur Bosa: Mais ces pays n'affectent-ils pas les membres du GATT de la même façon que les pays du Tiers monde pour ce qui est de la concurrence?

M. Quinn: C'est possible, mais permettez-moi de dire que jusqu'au cinq dernières années, les échanges avec les pays du bloc communiste n'ont pas été un facteur important dans la balance du commerce. Ce n'est qu'au cours des cinq ou dix dernières années que le commerce, dans une bonne mesure, s'est développé. Il y a eu des cas, comme celui des chariots de golf de la Pologne qui a fait l'objet d'une forte publicité aux États-Unis, où des droits d'anti-dumping ont été imposés parce que les prix étaient ridiculement bas.

Le sénateur Bosa: Une dernière question. Les participants se sont-ils fixé une date?

M. Quinn: Non.

Le sénateur Haidasz: Si le Canada et les États-Unis conviennent d'une zone de libre-échange, comment devraient-ils s'y prendre? Devraient-ils adopter la même procédure que pour le Pacte canado-américain de l'automobile? Est-ce là une procédure qu'il serait bon de suivre dans le cas d'autres produits?

M. Quinn: Le Pacte de l'automobile entre dans une catégorie légèrement différente de celle des accords de zone de libre-échange dont j'ai parlé. Le Canada a étendu les avantages de cet accord à tous les pays signataires du GATT, mais les États-Unis ont refusé de le faire. Par conséquent, ils ont dû, aux termes de l'article XXV de l'accord, formuler une demande de dérogation. Les accords internationaux présentent une caractéristique particulière. Ils prévoient une procédure visant à excuser les violations—une procédure de dérogation—

[Text]

the contracting parties can excuse some action in violation of the treaty.

The difficulty in proceeding towards free trade on a sector-by-sector or product-by-product basis is the necessity, if the GATT framework is to be preserved, of having to go back to get a waiver every time one of the agreements is concluded between Canada and the United States. I think the politics of that, at the international level, would be difficult.

The United States had some difficulty achieving the waiver under the Canada-U.S. Auto Pact. There were quite substantial objections from European manufacturers of automotive products. I think what one could expect would be a series of these reciprocal confrontations of the contracting parties, when the United States and Canada applied for successive waivers from the most-favoured-nation provision.

I guess my view is that that would be unnecessary, in any event, because the requirements of Article XXIV can be satisfied by a reasonable means. There is a strong argument that can be made, without pressing it too far, that Canada and the United States can achieve, at least on an interim basis, free trade area status that would preclude the necessity of applying for these successive waivers.

The Chairman: I think that is the nub of it, Senator Haidasz.

Senator Neiman: Article XXIV is easier in the long run than is an interim agreement arrangement.

The Chairman: Yes.

Senator Haidasz: Would it be possible to ask Professor Quinn whether he thinks the Canada-U.S. Auto Pact is good or bad; and, if so, good for whom and bad for whom?

Senator Bosa: That is a political opinion.

The Chairman: I am not going to direct the witness not to answer the question.

Professor Quinn: Let me say that the evidence is that it has had both substantial costs and benefits to Canada. I think that if one looks at the trade balance between our two countries in automotive parts and finished new cars, one would have to say that Canada has come off rather worse than it might otherwise have.

One must ask oneself whether Canada, when it negotiated the Auto Pact, was really in a position to get a better deal than it got; and, if the negotiations were reopened now, whether Canada is in a better position to get a better deal than it did in fact get in 1965. I would not feel competent to advise the committee on those matters, but, for example, the recent report of Professor Reisman advised against a reopening of negotiations on the grounds that it would be unlikely that Canada would do any better.

It is always possible to say that a particular party to a preferential agreement got a raw deal, but it is difficult to not, at the same time, wonder what condition we would be in today in the automotive industry had we not integrated on a North American basis in the auto area. At the time the agreement

[Traduction]

par laquelle, si les deux tiers des parties contractantes y consentent par écrit, une dérogation au traité peut être permise.

La difficulté inhérente à l'établissement d'une zone de libre-échange, secteur par secteur ou produit par produit, réside dans la nécessité, si l'on veut préserver le cadre du GATT, d'obtenir une dérogation à chaque fois qu'une entente intervient entre le Canada et les États-Unis. Je crois qu'une telle politique serait assez mal vue à l'échelle internationale.

Les États-Unis ont éprouvé quelques difficultés à obtenir une dérogation aux termes du Pacte canado-américain de l'automobile. Les fabricants européens du secteur de l'automobile ont formulé de nombreuses objections. Je crois qu'on pourrait s'attendre à une série de récriminations de la part des parties contractantes à chaque fois que les États-Unis et le Canada tenteraient d'obtenir une dérogation en se fondant sur la disposition touchant la nation la plus favorisée.

Selon moi, de telles mesures ne seraient pas nécessaires, parce qu'il est possible par des moyens raisonnables de satisfaire aux dispositions de l'article 24. Il est, du moins, un argument assez solide, selon lequel le Canada et les États-Unis peuvent en arriver, du moins provisoirement, à l'établissement d'une zone de libre échange, sans avoir à présenter des demandes successives de dérogation.

Le président: Voilà, à mon avis, l'essentiel de la question, sénateur Haidasz.

Le sénateur Neiman: L'article XXIV est plus souple à long terme qu'un accord intérimaire.

Le président: Oui.

Le sénateur Haidasz: M. Quinn pourrait-il nous dire si l'Accord canado-américain de l'automobile est avantageux ou désavantageux et, dans l'affirmative, pour qui.

Le sénateur Bosa: C'est une opinion politique.

Le président: Je ne vais pas demander au témoin de ne pas répondre à la question.

M. Quinn: Les faits démontrent que l'Accord comporte des avantages et des inconvénients importants pour le Canada. Si on examine la balance commerciale entre le Canada et les États-Unis au chapitre des pièces d'automobile et des autos neuves, on doit admettre que le Canada aurait pu mieux s'en tirer.

Il y a lieu de se demander si le Canada, au moment de négocier l'accord, aurait pu obtenir davantage et, si les négociations étaient reprises, il pourrait obtenir plus que ce qu'il a effectivement obtenu en 1965. Je n'ai pas la compétence nécessaire pour conseiller le Comité à cet égard; cependant, par exemple, le récent rapport de M. Reisman déconseillait la reprise des négociations sous prétexte qu'il est peu probable que le Canada puisse obtenir de meilleures conditions.

On peut toujours dire qu'une partie à un accord préférentiel a fait une mauvaise affaire mais, du même coup, on peut difficilement ne pas se demander quelle serait présentement la situation de l'industrie automobile au Canada s'il n'y avait pas eu intégration à l'échelle nord-américaine. Au moment où

[Text]

was negotiated, our industry had costs 15 per cent higher than those in the United States. The question one has to ask is whether Canadian consumers would have stood for that much longer before some kind of integration across national boundaries was effected.

Senator Haidasz: I asked the question because I thought that when we signed the automotive agreement we would get better cars at lower prices, but I find now that it is just the opposite, at least in my case.

The Chairman: Senator Haidasz, you might be interested in referring to Volume II, where the committee dealt with that at some length.

When I am speaking on that subject and I am asked whether I am in favour of the Auto Pact, I ask, "compared to what?" In spite of the imbalance of payments problem with the Auto Pact, which in recent years has been more severe, employment in Canada, as a percentage of North American employment, has risen substantially under the Auto Pact. It has risen from approximately 7 per cent to 11 per cent, so it puts us in an overall better position. However, we had better not restudy the Auto Pact.

Senator Haidasz: May I turn to the topic of free trade?

The Chairman: Please continue questioning, Senator Haidasz.

Senator McElman: Before we leave the subject of the Auto Pact, may I be permitted to ask a supplementary question?

The Chairman: Of course.

Senator McElman: When Professor Quinn mentioned the imbalances of the Auto Pact, was he confining his answer to the imbalances under the Auto Pact, or was he including after-market parts, which were not involved in the Auto Pact?

Professor Quinn: I am sorry; I was not speaking of after-market parts. I should have qualified my remarks in that respect, because after-market parts are not covered in the treaty.

Senator McElman: That is where the great imbalance lies.

Professor Quinn: I was not aware of that, senator.

Senator Haidasz: Should Canada and the United States decide to have a free trade arrangement between themselves, would GATT permit an exclusion from free trade as between Canada and the United States for certain products—let us say, wheat?

Professor Quinn: The LAFTA Agreement—that is, the Latin American Free Trade Agreement—excluded many agricultural products. The agreement in the European Free Trade Area also excluded many agricultural products. There was the argument raised in the GATT panels that reviewed these agreements as to whether a preferential agreement that excluded any substantial area of trade—for example, even though it freed substantially all the trade between the parties,

[Traduction]

l'accord a été négocié, l'industrie canadienne accusait des coûts de 15% supérieurs à ceux de l'industrie américaine. Il importe donc de se demander si les consommateurs canadiens auraient supporté une telle situation longtemps sans une certaine forme d'intégration trans-frontalière.

Le sénateur Haidasz: J'ai posé cette question parce que j'avais cru que lorsque nous avons signé l'Accord de l'automobile, nous aurions obtenu des produits de meilleure qualité, à meilleur prix; or, je constate le contraire, du moins en ce qui me concerne.

Le président: Sénateur Haidasz, vous auriez peut-être intérêt à vous reporter au volume II où le Comité a étudié cette question en profondeur.

Lorsque je parle de cette question et qu'on me demande si je suis en faveur de l'Accord de l'automobile, je demande: «Comparé à quoi?» Pour ce qui est de l'Accord de l'automobile, en dépit du problème d'une balance des paiements défavorables, qui s'est d'ailleurs détériorée ces dernières années, l'emploi au Canada en termes de pourcentage de l'emploi en Amérique du Nord a sensiblement augmenté, passant d'environ 7% à 11%, d'où une situation d'ensemble avantageuse. Néanmoins, il est préférable de ne pas procéder à une révision de l'Accord de l'automobile.

Le sénateur Haidasz: Puis-je aborder la question du libre-échange?

Le président: Veuillez continuer de poser des questions, sénateur Haidasz.

Le sénateur McElman: Avant de passer à autre chose, puis-je poser une question supplémentaire?

Le président: Bien sûr.

Le sénateur McElman: Lorsque M. Quinn a parlé du déséquilibre dû à l'Accord de l'automobile, parlait-il uniquement de déséquilibre dans le cadre de cet accord ou le déséquilibre englobe-t-il les pièces de rechange qui ne sont pas comprises dans l'Accord?

M. Quinn: Non, je ne parlais pas des pièces de rechange. J'aurais dû le préciser; les pièces de rechange ne sont pas couvertes par l'Accord.

Le sénateur McElman: Voilà la cause du grave déséquilibre.

M. Quinn: Je n'étais pas au courant, sénateur.

Le sénateur Haidasz: Si le Canada et les États-Unis décidaient de signer un accord de libre-échange, est-ce que l'accord du GATT permettrait l'exclusion de certains produits, par exemple le blé?

M. Quinn: L'accord de l'ALALE, c'est-à-dire l'accord de l'Association latino-américaine de libre-échange, exclue de nombreux produits agricoles. L'accord de la zone européenne de libre-échange exclue également de nombreux produits agricoles. Pendant les colloques au cours desquels on a révisé les accords du GATT, on s'est demandé si un accord préférentiel excluant toute zone de commerce importante, par exemple une zone qui libérerait de façon substantielle tous les échanges

[Text]

it excluded, for example, primary products or agricultural products—would comply with the requirements of Article XXIV, and there is no determinate pronouncement in the committee reports on this point.

There are arguments on both sides, but my own view is that it would be possible for a free trade area agreement to exclude particularly sensitive areas, as long as substantially all the trade between the countries is free. So, as long as the areas of sensitivity were not quantitatively significant in terms of trade between those countries, I think they might be excluded. I do not personally agree with the view that all areas of trade have to be covered by the agreement in order for it to comply. I think there can be limited exceptions as long as this "substantially all" threshold is crossed.

Senator Haidasz: Well, food is essential, so, in a free trade agreement can all agricultural products be excluded, or just certain ones like wheat, oats or rapeseed?

Professor Quinn: As I was trying to indicate, senator, I think that it might be possible to exclude certain agricultural commodities from the scope of a free trade agreement. I can understand why both Canada and the United States might be anxious to do that because of their agricultural price support programs—subsidy programs. I think this would be possible as long as the areas that were reserved from free trade were not of such quantitative significance that they constituted a very substantial part of trade between Canada and the United States.

In some areas involving a number of agricultural commodities there is substantial trade between Canada and the United States, and I think one of the issues that we would have to look at is the extent to which Canada and the United States would be willing to harmonize their agricultural market policies, and I think this would be an issue that would have to be dealt with in negotiating a free trade area agreement.

The Chairman: May I ask a supplementary question? I know it is unusual for the Chair to do so, but this is a crucial matter and it is contrary to a long-standing understanding I have had about free trade agreements, namely that we needed to select a sector-by-sector—and I do not mean just one industry like the automobile industry, I mean manufacturing as opposed to agriculture—that you could have a free trade agreement in manufactured goods which would have nothing to do with agriculture at all. This has commonly been the practice in Europe. Am I wrong in that? That has always been my understanding.

Professor Quinn: I think, Mr. Chairman, it is partly erroneous, in the sense that Article XXIV simply says that substantially all of the trade between the constituent members must be free. I think that if a large part of the trade between the two countries is in secondary manufactured products and agricultural commodities, in a free trade area that looked only to industrial products and excluded agricultural products, it would not satisfy that requirement. I think it is important

[Traduction]

commerciaux entre les parties, et qui excluerait, par exemple, les produits de base ou les produits agricoles, serait conforme aux conditions de l'article XXIV; les rapports de comité ne se prononcent pas à cet égard.

Il y a des arguments favorables et défavorables, mais à mon avis un accord de libre-échange économique pourrait exclure des zones névralgiques dans la mesure où, effectivement, la majorité des échanges commerciaux entre les pays demeurent libres. Ainsi, tant que les zones névralgiques ne représentent pas une part importante des échanges commerciaux entre les parties, elles pourraient être exclues. Personnellement, je ne souscris pas au point de vue selon lequel toutes les zones d'échanges commerciaux doivent être couverts par l'accord pour être acceptables. Il peut y avoir des exceptions limitées dans la mesure où on respecte l'élément de «majorité» des échanges commerciaux.

Le sénateur Haidasz: L'alimentation est essentielle. Est-ce que tous les produits agricoles peuvent être exclus d'un accord de libre-échange ou seulement certains produits tels que le blé, l'avoine ou le colza?

M. Quinn: Comme je tentais de l'indiquer, sénateur, je pense qu'on pourrait exclure certains produits agricoles d'un accord de libre-échange. Je comprends que le Canada et les États-Unis veuillent procéder de la sorte à cause de leurs programmes de soutien des prix agricoles qui sont, en fait, des programmes de subventions. Je pense que cela serait possible dans la mesure où les zones exclues d'un accord de libre-échange ne constituent pas, en termes quantitatifs, une partie substantielle des échanges commerciaux entre le Canada et les États-Unis.

Dans certaines zones englobant de nombreux produits agricoles, il existe des échanges commerciaux importants entre le Canada et les États-Unis et, à mon avis, il y aurait lieu de se demander dans quelle mesure ces deux pays seraient disposés à intégrer leurs politiques en matière de marché agricole; il faudrait tenir compte de cet aspect lors de négociations en vue de la création d'une zone de libre-échange.

Le président: Puis-je poser une question supplémentaire? Je sais que la présidence n'a pas l'habitude d'agir ainsi, mais il s'agit d'une question de première importance; une telle proposition est contraire à la vieille conception que j'ai des accords de libre-échange, à savoir qu'il faut procéder secteur par secteur—pas seulement une industrie comme l'industrie automobile, mais l'industrie par opposition à l'agriculture—en somme qu'il peut y avoir un accord de libre-échange relatif à des produits industriels qui n'a rien à voir avec l'agriculture. Cette pratique est courante en Europe. Suis-je dans l'erreur? C'est ainsi que j'ai toujours compris la chose.

M. Quinn: A mon avis, monsieur le président, une telle conception est partiellement erronée dans la mesure où l'article XXIV précise simplement que la majorité des échanges commerciaux entre les parties doit effectivement être libre. Si une bonne partie du commerce entre deux pays porte sur les produits industriels secondaires et les produits agricoles, dans une zone de libre-échange n'englobant que les produits industriels et excluant les produits agricoles, un tel accord ne serait

[Text]

concerning any agreement that would be framed within or with a view to Article XXIV criteria that, in looking at all the products traded between the two countries, at least 80 per cent should pass duty free and without any restrictions. Now, if the 20 per cent that was restricted happened to be in the agricultural sector because that was a particularly sensitive sector, that would be all right; it could be in agricultural products or it could be in industrial products or a mix of those two. But Article XXIV does not envisage free trade agreements on manufactured goods separate from agricultural commodities. It was never intended to do that, and I do not think that any interpretative practice by contracting parties could support that position.

The Chairman: Certainly we have had contrary evidence, very possibly erroneous, before this committee. In fact, I think we stated in our last report that it would not include agricultural products.

Professor Quinn: In my paper which discusses the European Free Trade Area and the LAFTA agreements, this issue has been dealt with but the position of the contracting parties on this is quite ambiguous. My position is clear on this. It is erroneous to say that the GATT envisages free trade agreements on a sectoral or primary, secondary, tertiary product basis. It does not do that. It might allow you to end up with that result, but it requires that barriers on "substantially all trade" be free.

Senator Haidasz: In a free trade area between Canada and the United States, would it still be permissible under GATT to have export controls? Would the National Energy Board, say, still be able to control exports of gas to the United States?

Professor Quinn: Export controls would be a restriction on trade that would have to be considered within the framework of that agreement. It could not be exempt. There is no exemption for national energy policies under Article XXIV.

Senator Haidasz: Then we would have to go to Geneva and seek a waiver?

Professor Quinn: The possibility of a waiver is an alternative to Article XXIV, and that is always available to the parties. But Article XXIV—and let me emphasize this because, apparently, your committee has received perhaps conflicting testimony on this point—does not talk about energy markets or industrial products markets or primary agricultural products markets; it talks about trade; and I think Canada and the United States may decide that energy will not be in the agreement, and I think it might still be possible, if enough other trade between the countries is included within the context of the agreement, for it to qualify under Article XXIV. But Article XXIV does not envisage any blanket exemptions for particular commodities.

[Traduction]

pas acceptable. À mon avis, dans le cas d'un accord fondé sur le critère de l'article XXIV, il importe qu'au moins 80 % de tous les produits échangés entre deux pays le soient en exemption de droits et sans restrictions. Néanmoins, si les 20 % faisant l'objet de restrictions proviennent du secteur agricole à cause du caractère particulièrement sensible de ce secteur, il n'y aurait pas de problème; il pourrait s'agir de produits agricoles ou de produits industriels ou encore d'un amalgame des deux types de produits. Cependant l'article XXIV ne prévoit pas d'accords de libre-échange portant sur des produits industriels distincts d'accords portant sur des produits agricoles. Tel n'a jamais été l'objectif de l'article XXIV et je ne crois pas qu'une quelconque interprétation de l'article par des parties contractantes puisse justifier un tel point de vue.

Le président: Le Comité a pourtant recueilli des témoignages contraires et fort probablement erronés. En fait, je pense que nous avons précisé dans notre dernier rapport qu'un tel accord n'engloberait pas les produits agricoles.

M. Quinn: Cette question est abordée dans l'étude que j'ai rédigée au sujet de la zone européenne de libre-échange et des accords de l'Association latino-américaine de libre-échange, mais la situation des parties contractantes à cet égard demeure ambiguë. Pour ma part, j'ai une opinion claire. On ne peut prétendre que les accords du GATT permettent des accords de libre-échange portant sur un seul secteur ou sur le secteur primaire, secondaire ou tertiaire. Ce n'est pas le cas. Il est peut-être possible d'arriver à de tels résultats mais les accords du GATT précisent que la «majorité des échanges commerciaux» doivent se faire librement.

Le sénateur Haidasz: Serait-il possible, conformément aux accords du GATT, d'exercer un contrôle des exportations dans une zone de libre-échange entre le Canada et les États-Unis? L'Office national de l'énergie, par exemple, pourrait-il maintenir le contrôle des exportations de gaz vers les États-Unis?

M. Quinn: Le contrôle des exportations constituerait une restriction des échanges commerciaux dont il faudrait tenir compte dans l'élaboration d'un accord. Il ne peut y avoir d'exception. L'article XXIV ne prévoit pas l'exclusion des politiques nationales de l'énergie.

Le sénateur Haidasz: Il faudrait donc obtenir une dérogation à Genève?

M. Quinn: La dérogation constitue une alternative à l'article XXIV et elle demeure toujours à la portée des parties contractantes. Néanmoins, l'article XXIV—j'insiste sur cet aspect car votre comité a apparemment recueilli des témoignages contradictoires à cet égard—ne fait pas mention des marchés de l'énergie, de produits industriels ou de produits agricoles de base; on y parle de commerce et je suis d'avis qu'il est possible que le Canada et les États-Unis décident de ne pas inclure la question énergétique dans l'accord; je crois de plus qu'il est peut-être encore possible, si un assez grand nombre d'autres échanges commerciaux entre les deux pays sont inclus dans l'accord, que cette question soit admissible aux termes de l'article XXIV. Mais cette disposition ne prévoit pas d'exemptions générales des produits en particuliers.

[Text]

Senator Haidasz: Does Article XXIV of GATT permit even one non-tariff barrier to exist between two contracting countries? In other words, do all the non-tariff barriers have to be eliminated one hundred per cent?

Professor Quinn: The precise wording of Article XXIV is that all trade barriers, both tariff and non-tariff, must be eliminated on "substantially all" of the trade between the parties. That is kind of tricky. What it says is that as to most of the trade, no barriers, neither tariff nor non-tariff, can apply.

The question is—and I take this to be your point, and it is a subtle point—as to whether or not systems like our anti-dumping countervailing systems, could continue in existence without explicitly restricting them, in the statutes or the regulations, to trade that was defined as being outside of the free trade agreement. That is a very interesting question, and I am not sure I can give you an unqualified answer on the point. I think it would be possible to continue these non-tariff barrier mechanisms in existence, but simply control their application to trade that fell within the scope of the free trade agreement. I do not think a specific statutory proviso that "anti-dumping duties shall be applied to goods of American origin that fall within the free trade agreement" would be necessary for compliance; so I think we could continue to have these non-tariff mechanisms in existence, but if we then proceeded to apply them to American imports in a sort of shotgun fashion that would undercut our claim that we did have a free trade agreement, then we might be in some difficulty with our obligations under Article XXIV.

The Chairman: I would simply make the argument on that point that an anti-dumping provision is not a non-tariff barrier. The person doing the dumping is using the non-tariff barrier by using his home product cost to dump it in your country. I have never heard an anti-dumping provision described as a non-tariff barrier before.

Professor Quinn: I can refer the senator to many books in which anti-dumping duties are referred to in that way. I think the senator's point, though, is well taken, and that is that anti-dumping duties have traditionally been referred to as a remedy for unfair trading practices, such as selling below your own market price. I think, in some areas—and again the senator's point is well taken—it is unfair to characterize this sort of remedy against an unfair practice as a barrier to trade. Nevertheless, it is a barrier; it does restrict trade. I think, though, when I use the words "non-tariff barrier to trade," I use them in a neutral sense. I am not talking about the normative connotations of the particular barrier. It may be a technical standard for the performance of aircraft or automobiles. It is not in any way intended to restrict trade, but simply to protect consumers, for example, from unsafe products. Yet that mechanism may have the effect of being a very serious barrier to trade.

[Traduction]

Le sénateur Haidasz: L'article XXIV du GATT permet-il que subsiste fût-ce une seule barrière non tarifaire entre les deux pays contractants? En d'autres termes, est-ce que toutes les barrières non tarifaires doivent être éliminées complètement?

M. Quinn: En vertu des termes précis de l'article XXIV que toutes les barrières commerciales, tarifaires et non tarifaires, doivent être éliminées par «l'essentiel» du commerce entre les deux pays. C'est une question très intéressante, et je ne suis pas certain de pouvoir vous donner une réponse qui concerne tous les aspects. Il serait sans doute possible de maintenir les barrières non tarifaires actuelles, et de limiter leur application aux marchandises visées par l'accord de libre-échange. Je ne crois pas qu'une disposition législative particulière précisant que «les droits antidumping doivent être appliqués aux marchandises américaines qui sont incluses dans l'accord de libre-échange» soit nécessaire pour que l'on respecte une telle mesure; je suis persuadé que nous pourrions conserver ces mécanismes non tarifaires, mais si nous les appliquons de force aux importations américaines, cela irait à l'encontre d'une entente de libre-échange, et nous ne nous conformerions alors peut-être pas aux dispositions de l'article XXIV.

La question qui se pose—je crois que c'est sans doute là le point fort subtil que vous voulez soulever—est de savoir si les systèmes comme notre système antidumping et les systèmes de droits compensatoires pourraient être maintenus sans qu'ils soient explicitement restreints, par les lois ou les règlements, pour un commerce qui ne fait pas partie de l'accord de libre-échange. C'est une question très intéressante, et je ne suis pas certain de pouvoir vous donner une réponse qui concerne tous les aspects. Il serait sans doute possible de maintenir les barrières non tarifaires actuelles, et de limiter leur application aux marchandises visées par l'accord de libre-échange. Je ne crois pas qu'une disposition législative particulière précisant que «les droits antidumping doivent être appliqués aux marchandises américaines qui sont incluses dans l'accord de libre-échange» soit nécessaire pour que l'on respecte une telle mesure; je suis persuadé que nous pourrions conserver ces mécanismes non tarifaires, mais si nous les appliquons de force aux importations américaines, cela irait à l'encontre d'une entente de libre-échange, et nous ne nous conformerions alors peut-être pas aux dispositions de l'article XXIV.

Le président: Je dirais alors qu'une disposition antidumping n'est pas une barrière non tarifaire. La personne qui écoule la marchandise se sert de la barrière non tarifaire en utilisant le coût de son produit dans son pays pour l'écouler dans votre pays. Je n'ai jamais entendu parler d'une disposition antidumping comme d'une barrière non tarifaire.

M. Quinn: Je peux pourtant renvoyer le sénateur à bien des livres dans lesquels on parle des droits antidumping en ces termes. Je crois cependant qu'on a bien compris le point que le sénateur a soulevé: les droits antidumping ont toujours été considérés comme remède aux pratiques commerciales injustes, comme la vente de produits à un prix inférieur à celui du marché. Je crois que dans certaines régions—et je tiens compte ici du point soulevé par le sénateur—il est injuste de considérer ce genre de remède aux pratiques injustes comme étant des obstacles au commerce. Néanmoins, il s'agit d'une barrière qui restreint le commerce. Je crois toutefois que lorsque je parle de «barrière commerciale non-tarifaire», je le fais en toute objectivité. Je laisse de côté tous les aspects normatifs. Prenons l'exemple d'une norme technique pour le fonctionnement d'un avion ou d'une automobile. Elle ne vise pas du tout à restreindre le commerce, mais simplement à protéger les consommateurs, par exemple, contre des produits dangereux. Cependant, ce mécanisme peut constituer un obstacle très sérieux au commerce.

[Text]

Let me clarify that. I do not think that the language in the GATT is restricted to those barriers which are in some ways intentional, or have the less pejorative connotations that one might attach to dumping. I think, when the GATT uses the expression "restrictions on trade," it means all restrictions imposed for any reason.

The Chairman: Well, we will argue that at another time.

Senator McElman: Mr. Chairman, I would like to ask Professor Quinn this question: In the past fifteen years of experience with GATT, what nations have been the subject of most complaints for non-compliance with its provisions?

Professor Quinn: It would be difficult, senator, for me to single out any particular country or group of countries as being flagrant violators, because, as I indicated, if you do a head count of the signatories you can quickly come up with approximately 55 or so who have entered into preferential agreements which do not—in some cases more flagrantly than others—comply with the Article XXIV requirements, but I would think that, for example, the Lomé Convention, or the predecessor of the Lomé Convention, namely, the Yaounde Convention, in which 18 African countries who were associated with the members of the European Economic Community were granted preferential tariff rates on primary products from those countries, would be a fairly good example of a flagrant violation on the part of the members of the European Economic Community.

Our own sister Commonwealth countries, Australia and New Zealand, have a preferential agreement which is a patent violation. It perhaps is worse, in some ways, because New Zealand and Australia have not even gone to the bother of entering into consultations with the contracting parties.

The European Economic Community, Australia and New Zealand would be my candidates for some of the worst conduct under that provision of the treaty; but opinions on this differ.

The Chairman: You would not include Japan in that list?

Professor Quinn: Well, the Japanese have not used preferential agreements as an important instrument of their trade policy, for some reason which I am at a loss to explain. Perhaps the Japanese do not require preferential agreements in order to open markets to their products.

The Chairman: I did not mean that in the sense of having preferential agreements, but as being offenders under the GATT in the areas of non-tariff barriers, while being signatories to the GATT. Certainly, you do not sell anything in Japan that they do not want to be sold there.

Professor Quinn: I think that is true, except that I understood the senator's question to refer to Article XXIV, and not to all the other ways that one might violate the GATT.

Senator McElman: To be more specific in relation to the study we have under way, what is the performance of the United States like under the GATT?

[Traduction]

Je m'explique. Selon moi, les termes utilisés dans le GATT ne désignent pas que les barrières qui sont d'une certaine façon intentionnelles, ou ont des implications moins péjoratives que celles que l'on pourrait attacher au dumping. Je crois, lorsque qu'on parle dans le GATT «obstacles au commerce» qu'il s'agit de toutes les barrières imposées, quelque soit la raison.

Le président: Nous discuterons de cette question une autre fois.

Le sénateur McElman: Monsieur le président, je voudrais poser une question à M. Quinn. Au cours des quinze dernières années d'expérience d'application du GATT, quels sont les pays qui ont fait l'objet du plus grand nombre de plaintes pour ne pas s'être conformés aux dispositions de l'accord?

M. Quinn: Il me serait difficile, monsieur le sénateur, d'accuser un pays ou un groupe de pays d'avoir renié leurs obligations de façon flagrante, parce que, comme je l'ai dit, il y a environ 55 signataires du GATT qui ont conclu des ententes préférentielles supplémentaires et qui ne se conforment pas ainsi aux dispositions de l'article XXIV. Il y a des cas plus évidents que d'autres, mais je penserais que la Convention de Lomé, ou celle qui l'a précédée, la Convention de Yaoundé, dans laquelle 18 pays africains se sont associés avec les membres de la Communauté économique européenne et ont ainsi eu droit à des tarifs préférentiels sur les produits de base provenant de ces pays, serait un exemple de violation flagrante de la part des membres de la Communauté économique européenne.

Des membres du Commonwealth, l'Australie et la Nouvelle-Zélande, ont conclu une entente préférentielle, qui est une violation tout aussi manifeste du GATT. C'est peut-être pire même dans leur cas, d'une certaine façon, parce que la Nouvelle-Zélande et l'Australie n'ont même pas pris la peine de consulter les autres parties.

La Communauté économique européenne, l'Australie et la Nouvelle-Zélande seraient selon moi, les pays qui se sont le moins conformés à cette disposition particulière du traité; mais là-dessus, les opinions divergent.

Le président: N'ajouteriez-vous pas le Japon à cette liste?

M. Quinn: Les ententes préférentielles ne sont pas un instrument important des politiques commerciales japonaises, je ne sais trop pourquoi. Les Japonais n'ont peut-être pas besoin d'ententes préférentielles pour trouver des marchés à leurs produits.

Le président: Je ne veux pas parler des ententes préférentielles en particulier. Je demande si le Japon viole l'accord du GATT à l'égard des barrières non tarifaires. Assurément, il est impossible de vendre au Japon des produits que les Japonais ne veulent pas que vous y vendiez.

M. Quinn: Vous avez raison, cependant, je croyais que la question du sénateur portait sur l'article XXIV, et non pas sur toutes les autres façons de violer les disposition du GATT.

Le sénateur McElman: Pour être plus précis en ce qui concerne l'étude que nous effectuons actuellement, quel est le comportement des États-Unis à l'égard du GATT?

[Text]

Professor Quinn: I would think that the United States could be characterized as one of the more exemplary signatories. I am reluctant to make any very sweeping generalizations about these matters, because everyone can identify cases where the administrations or the governments of signatories have not complied; but, as a whole, looking across all the different aspects of trade policy that are governed by the treaty, I think the United States would be a country that could claim cleaner hands than others. However, I think that in some areas the United States has taken action that is not compliant, principally in the areas of non-tariff barriers, such as safeguards, price undertaking agreements, the problem of the American dumping laws and the application by the International Trade Commission of the injury requirements under the Anti-Dumping Act of 1921. Several decisions have been made by the American institutions which are charged with enforcing American trade policy that are not in the spirit of the treaty and which violate the spirit of the treaty, if not the language itself.

Senator McElman: Where does Canada stand on this?

Professor Quinn: Very much in the same position as the United States. On the whole, our conduct has been better than most, but in some cases we have not complied with the letter and the spirit of our obligations. In Canada's case the imposition of quotas is a problem; methods used to value traded goods are a problem. Canada has an opportunity to improve its performance in these areas now that it must decide how it will implement these codes.

There are some areas where very little progress has been made anywhere in the world. Procurement policies and subsidies are the two main problems on the agenda today. We must look at how subsidies too affect trade, and at procurement policies. Most governments are important factors in their national economies and in the international economy.

Senator McElman: And if both Canada and the United States clean up their acts, the road ahead looks fairly good for us as reliable trading partners?

Professor Quinn: I think that is right. I think most of the problems between Canada and the United States, with a few exceptions, concern petrochemicals and footwear. Basically, if Canada and the United States can reduce their non-tariff barriers, long-term, stable trade relations between the two countries have a very high probability of success.

Senator Murray: Your mention of petrochemicals raises the question of to what extent our trading partners, and particularly the United States, can make out a case against our subsidy of oil costs in this country, and the extent to which this constitutes the kind of restriction that GATT frowns upon, or, indeed, at what point it might invite retaliation by the American on its imports from the Canadian petrochemical industry.

[Traduction]

M. Quinn: Je pense qu'on pourrait dire que les États-Unis sont un signataire modèle. J'hésite à généraliser dans de tels cas, parce que tout le monde peut trouver des cas où les gouvernements des pays signataires ne se sont pas conformés au traité; mais, en général, en étudiant tous les divers aspects de la politique commerciale qui sont régis par le traité, je crois que les États-Unis pourraient dire qu'ils ont mieux respecté le traité que d'autres pays. Toutefois, je crois que dans certains domaines les États-Unis ont pris des mesures qui vont à l'encontre des dispositions du traité, principalement dans le domaine des barrières non tarifaires, comme les garanties, les accords sur les prix, le problème des lois américaines en matière de dumping et l'application par la Commission internationale sur le commerce des règlements régissant les préjudices dans le cadre de la Loi antidumping de 1921. Les établissements américains chargés d'appliquer la politique commerciale des États-Unis ont pris plusieurs décisions qui ne correspondent pas à l'esprit du traité et qui en violent l'esprit, sinon le libellé même.

Le sénateur McElman: Quelle est la position du Canada à cet égard?

M. Quinn: Pratiquement la même que celle des États-Unis. Dans l'ensemble, nous nous sommes mieux comportés que la majorité mais, dans certains cas, nous n'avons respecté ni la lettre ni l'esprit des obligations que nous avons contractées. En ce qui concerne le Canada, l'imposition de contingents, tout comme les méthodes servant à évaluer les biens échangés, posent des problèmes. Le Canada a l'occasion d'améliorer son rendement dans ces domaines, maintenant qu'il doit décider de la façon dont il appliquera ces codes.

Partout dans le monde, il y a certains domaines où très peu de progrès ont été enregistrés. Les politiques d'achats et les subventions constituent les deux principaux problèmes à l'ordre du jour. Nous devons étudier l'incidence des subventions sur les échanges ainsi que les politiques d'achats. La plupart des gouvernements jouent un rôle important au sein de leur économie nationale et de l'économie internationale.

Le sénateur McElman: Si le Canada et les États-Unis règlent leurs différends, leur avenir, en tant que partenaires commerciaux fiables, ne nous semble-t-il pas relativement prometteur?

M. Quinn: Je pense que oui. Selon moi, à quelques rares exceptions près, la plupart des problèmes du Canada et des États-Unis concernent le secteur de la pétrochimie et de la chaussure. Essentiellement, si ces deux pays peuvent réduire leurs barrières non tarifaires, il est plus que probable qu'ils pourront nouer avec succès des relations commerciales stables et à long terme.

Le sénateur Murray: Vous avez fait état du secteur pétrochimique; je me demande dans quelle mesure nos partenaires commerciaux, particulièrement les États-Unis, peuvent s'inscrire en faux par rapport au fait que nous subventionnons les prix du pétrole, dans quelle mesure ces subventions constituent le genre de restriction que les responsables du GATT désapprouvent ou, en fait, jusqu'à quel point notre comportement invite les Américains à prendre des mesures de représailles à

[Text]

Professor Quinn: I think that is a very serious problem. There have been rumors, which I hope will not turn out to be true, that the Americans are considering imposing countervailing duties against our exports of semi-processed petrochemical products in retaliation for our subsidy programs. I think that is a serious danger.

However, from the Canadian point of view, one would say that petrochemicals still receive a very high level of tariff protection in the United States. Those tariffs injure Canada because they mean that our industries which process petroleum into semi-manufactured goods faces very significant barriers to trade in the United States. Perhaps the Americans are going to have to give a little too; they are not blameless in this.

The Chairman: If there are no further questions from honourable senators for the moment, I have one or two questions that I should like to pursue with the witness.

I should like to go back and pursue in more detail the nature of the interim agreement, or agreements, that we could conceivably enter into the United States if we decided to go this route. I should like to start, not with the Australian-New Zealand model which you and other witnesses have described as right out of the ballpark, but with the free trade agreements between the nations in western Europe who are not members of the European Economic Community and the European Economic Community. Is there a standard or a model of these agreements? Could we obtain from you, for the committee staff, a typical example of such an agreement?

Professor Quinn: In the footnotes to my paper these agreements are cited. They are also available through the GATT document system. I would be happy to supply the committee with samples of representative agreements for your study. They may be helpful.

The Chairman: Is there a reasonable commonality between the different ones in Europe?

Professor Quinn: They do have certain common features, in that they are all interim agreements and they are all not as concrete as they might be in setting out the plan to eventually negotiate a free trade agreement. These interim agreements are essentially statements of intention.

The Chairman: Some of them were entered into five, six or seven years ago, and you say they are still in the interim stage?

Professor Quinn: Let me just make two points. First of all, all of the agreements notified under the GATT, under Article XXIV, have been interim agreements. The second point is that some of them, to my knowledge, has been the subject of further consultations aimed at monitoring their progress towards the achievement of a free trade area, nor have they been the subject of protests by the other contracting parties and scrutinized under the other dispute mechanism.

[Traduction]

l'égard des produits de l'industrie pétrochimique qu'ils importent du Canada.

M. Quinn: À mon avis, il s'agit là d'un problème très sérieux. J'espère que ne seront pas confirmées les rumeurs selon lesquelles les Américains envisageraient d'imposer des droits compensatoires sur nos exportations de demi-produits pétrochimiques en guise de représailles à la suite des programmes de subventions que nous avons mis de l'avant. Je pense qu'il s'agit d'un grave danger.

Du point de vue du Canada, certains diraient cependant que l'industrie pétrochimique fait encore face à d'importantes barrières tarifaires aux États-Unis, lesquelles affaiblissent le Canada parce qu'elles signifient que nos industries, qui transforment le pétrole en demi-produits manufacturiers doivent surmonter des barrières très importantes dans leurs échanges avec les États-Unis. Les Américains devront peut-être mettre un peu d'eau dans leur vin également, leur comportement à cet égard n'étant pas irréprochable.

Le président: Si les honorables sénateurs n'ont pas d'autres questions à poser pour l'instant, j'aimerais interroger le témoin.

J'aimerais revenir sur ce qui a été dit et approfondir la nature de l'accord ou des accords provisoires que nous pourrions éventuellement signer avec les États-Unis. J'aimerais commencer non pas par le modèle d'accord conclu entre l'Australie et le Nouvelle-Zélande, que vous et d'autres témoins avez d'ailleurs décrit comme étant un exemple tout à fait déplacé, mais m'intéresser d'abord aux accords commerciaux signés d'une part, entre les pays de l'Europe de l'Ouest ne faisant pas partie de la Communauté économique européenne et cette dernière d'autre part. Y a-t-il une norme ou un modèle qui s'applique à ces accords? Pourriez-vous faire parvenir au personnel du comité un modèle de ce genre d'accord?

M. Quinn: Les accords en question sont cités dans les notes de renvoi de mon document. Vous pouvez également les obtenir du service de documentation du GATT. Je serais très heureux de fournir au comité des copies d'accords représentatifs; je pense qu'elles pourraient vous être utiles dans votre étude.

Le président: Y a-t-il un lien commun entre les différents accords adoptés en Europe?

M. Quinn: Certains traits communs les caractérisent, en ce sens que ce sont tous des accords provisoires qui ne précisent pas autant qu'ils le pourraient les modalités de négociation ultérieure d'un accord de libre-échange. Il s'agit essentiellement de déclarations d'intention.

Le président: Certains ont été signés il y a cinq, six ou sept ans, et vous dites qu'il s'agit encore d'accords provisoires?

M. Quinn: J'aimerais apporter deux précisions. La première est que tous les accords signés conformément à l'article XXIV du GATT sont provisoires. La seconde est qu'à ma connaissance, aucun de ces accords n'a été l'objet de consultations ultérieures visant à en faire des accords de libre-échange, non plus qu'ils n'ont fait l'objet de protestations de la part des autres parties contractantes, ni qu'elles n'ont été examinées conformément à l'autre mécanisme, en cas de différend.

[Text]

What we have now is a great number of interim agreements. These preliminary agreements have, to all intents and purposes, been transferred into final agreements by lack of any action on the part of those parties to the agreements and by lack of any action on the part of the contracting parties to the GATT.

The Chairman: We will receive some samples of those which we can study.

I would be very interested in seeing what some of these agreements have to say relative to agriculture. Perhaps you, in your study, have applied your mind sufficiently to what I have always understood to be separate from the free trade provisions, and that is the situation within the European Economic Community concerning the common agricultural policy relating to cattle which is a particularly specified animal.

Professor Quinn: Under the European Economic Community, which is a customs union, there is a common agricultural policy to regulate the flow of agricultural commodities within the constituents of the community. However, since it is a customs union, members have maintained their external barriers on agricultural products in relation to all non-Community members.

As to European free trade members, all of the interim agreements which you have referred to between non-Community members and the Community, and between the members of the European Free Trade Area itself, excluded certain agricultural products. In some cases they excluded almost all agricultural products; in other cases only a certain limited number of agricultural products. That issue, which we referred to before, has been a point of contention with the panels which have investigated these free trade agreements. The best discussion of this occurs in the analysis of the Latin America Free Trade Agreement by a GATT panel that was appointed to report on that agreement. That panel, as I indicated in my paper, was unable to come to any final conclusion. They were split on the question of whether a free trade agreement might exclude a substantial sector, such as agricultural commodities, all still comply with Article XXIV.

My understanding of the drafting history of the GATT leads me to believe that it does not matter so much which parts of the trade between the countries are excluded—it could be all agricultural products; it could be all industrial products; it could be a mix—but, as to the requirement of Article XXIV, restrictions must be eliminated on substantially all the trade between the parties.

The Chairman: The whole thing boils down to what "substantial" means.

Professor Quinn: Absolutely. I think that is the crux of the matter entirely, Mr. Chairman.

The Chairman: Going back to my earlier statement regarding the fact that we had evidence that the agriculture was not included, we may have been misled. It may have been simply witnesses having read and observed the free trade agreements

[Traduction]

Il y a actuellement un grand nombre d'accords provisoires qui, sous tous les rapports, sont devenus des accords définitifs parce que ni les parties aux accords ni les signataires du GATT n'ont agi.

Le président: Nous recevons donc certains modèles de ces accords et nous pourrions les étudier.

J'aimerais beaucoup savoir ce que certains de ces accords prévoient au chapitre de l'agriculture. Dans votre étude, vous vous êtes intéressés à une question qui m'a toujours semblé ne pas être visée par les dispositions du libre-échange, et je veux parler de la situation qui existe au sein de la Communauté économique européenne relativement à la politique agricole conjointe en matière de bovins, qui sont des animaux désignés.

M. Quinn: Dans le cadre de la Communauté économique européenne, qui est une union douanière, cette politique conjointe permet de régulariser les échanges de produits agricoles entre les membres de la Communauté. Cependant, puisqu'il s'agit d'une union douanière, les membres ont imposé des barrières pour les produits agricoles des pays ne faisant pas partie de la Communauté.

En ce qui concerne les pays libre-échangistes de l'Europe, tous les accords provisoires que vous avez mentionnés et qui ont été signés entre d'une part, la Communauté et les autres pays, et d'autre part, entre divers pays libre-échangistes d'Europe, excluent certains produits agricoles. Dans certains cas, la quasi-totalité des produits agricoles sont exclus, tandis que dans d'autres cas, seuls quelques-uns sont ainsi visés. Cette question, dont nous avons été saisis auparavant, a été une pomme de discorde au sein des groupes qui ont examiné ces accords de libre-échange. Le document qui a le mieux étudié cette question est l'analyse faite de l'Accord de libre-échange de l'Amérique latine par un groupe du GATT qui avait été constitué afin de rédiger un rapport sur cet accord. Comme je l'ai indiqué dans mon document, ce groupe a été incapable d'en arriver à une conclusion finale. Ses membres n'arrivaient pas à s'entendre sur le fait qu'un accord de libre-échange puisse exclure un domaine important comme les produits agricoles et se conformer malgré tout à l'article XXIV.

D'après ce que je sais de l'histoire qui a entouré la rédaction du GATT, il m'est permis de croire que les domaines exclus dans les échanges entre les pays ne constituent pas tellement le point central: il pourrait s'agir de l'ensemble des produits agricoles, des produits industriels ou de différents produits, mais en ce qui concerne les exigences de l'article XXIV, celui-ci stipule que la plupart des échanges qui ont cours ne doivent être frappés d'aucune restriction.

Le président: La solution se trouve dans la signification du terme «l'essentiel».

M. Quinn: Absolument. Je crois que c'est là le cœur du problème, monsieur le président.

Le président: Pour en revenir à ma déclaration antérieure selon laquelle on nous avait dit que l'agriculture n'était pas incluse, je précise que nous avons peut-être été induits en erreur. Il se peut que des témoins aient simplement lu et étudié

[Text]

entered into between Finland, Sweden, Norway, and so forth, and the European Community, excluding agriculture generally as meaning that free trade agreements did not have to include agriculture. I think that legally you are quite correct. The article obviously does not anticipate that.

Professor Quinn: I think the discussion on this issue in my paper suggests that the legal views of this matter are divided. My own opinion, as a legal academic, is that a free trade area agreement which excluded agriculture, when agricultural trade was a substantial part of the trade, would not qualify under Article XXIV.

The Chairman: Let me now come to Canada and the United States. We are familiar with the figures that indicate that of our total trade between Canada and the United States, 70 per cent is currently free of tariffs, and that under the most recently signed GATT agreements, by 1988 that figure will rise to 80 per cent. Further, that another 10 per cent, taking it to 90 per cent, will be under the 5 per cent vote. So, we are left, possibly, with about 10 per cent of our total trade subject to significant tariff protection after 1988. Admittedly, that is hived off in the end product manufacturing sector dealing with textiles, shoes and other things where we can conceivably have problems.

Some argue, and I should like your comment on this, that we could take, if not today's figures, at least the figures for 1988, and almost unilaterally declare that we are, indeed, a free trade area, and if we are a free trade area, we could then nibble at the balance in any form we liked without going for an exemption under Article XXV.

Do I understand you properly that we could conceivably enter into articles of agreement with the United States without really, in those agreements, setting forth a rigid program for the future, such as is the case in Europe where they say 10 per cent per year reduction, over 10 years, to eliminate tariffs, and that we could simply create an umbrella, file it under Article XXIV, and say that we intend to be at substantially free trade between the two countries within a 10-year period? We could then nibble at the 70 per cent and make it 72 per cent in '76 and then 80 in 1988. If that were the case, perhaps we could pick out a few industries, such as the petrochemical industry or the fine paper industry, and then negotiate with the United States and, indeed, then choose which ones we want to leave to the end to be rationalized. I pick textiles as an example that could be left for a time. It seems from your testimony that this is a conceivable way to go because of the high level of free trade we already have.

Professor Quinn: I think that is right. I think it all comes back to the point which you made earlier—that it really comes down to the matter of what is "substantially all trade" between the parties to a free trade agreement. I think that, as I indicated, the difficulty is not within tariffs. I think we have reached the threshold or are close enough to reaching the

[Traduction]

les accords de libre-échange conclus entre la Finlande, la Suède, la Norvège, etc. et le Communauté européenne et qui ne font pas mention de l'agriculture, et en ont déduit que les accords de libre-échange n'avaient pas à tenir compte du secteur de l'agriculture. Je crois que d'un point de vue juridique, vous avez tout à fait raison. Évidemment, l'article ne prévoit pas cette situation.

M. Quinn: Je crois que le chapitre de mon document qui traite de cette question laisse entendre que les opinions juridiques sont partagées à ce sujet. En tant que spécialiste en droit, j'estime qu'un accord de libre-échange qui excluerait l'agriculture à une époque où les produits agricoles constituent une partie importante des échanges commerciaux ne saurait être assujéti à l'article XXIV.

Le président: J'aimerais maintenant parler des échanges entre le Canada et les États-Unis. Nous connaissons tous les statistiques qui indiquent que 70% de nos échanges avec les États-Unis ne sont pas soumis à des tarifs douaniers et que selon les accords du GATT signés très récemment, cette proportion atteindra 80% en 1988. En outre, une autre proportion de 10%, qui portera le total à 90%, sera assujéti à des tarifs inférieurs à 5%. Ainsi, après 1988, seulement 10% environ de nos échanges commerciaux jouiront d'une protection tarifaire appréciable. Nous reconnaissons que le secteur le plus touché sera celui des produits finis, notamment ceux du textile et de la chaussure, et d'autres qui pourront nous poser des problèmes.

Certains prétendent, et j'aimerais connaître vos commentaires à ce sujet, que nous pourrions, sinon d'après les chiffres actuels, du moins d'après ceux pour 1988, déclarer presque unilatéralement que nous sommes dans une zone de libre-échange et que de ce fait, nous pourrions à volonté gruger le pourcentage qui reste sans demander une exemption aux termes de l'article XXV.

Si je vous comprends bien, nous pourrions conclure des accords avec les États-Unis sans établir aux termes de ces accords un programme rigide pour l'avenir, comme c'est le cas en Europe où les pays s'accordent une période de 10 ans, au rythme de 10% de réduction par année, pour supprimer les tarifs douaniers et que nous pourrions simplement créer un mécanisme de protection, l'assujéti à l'article XXIV et prétendre ensuite que nous voulons établir en dix ans un libre-échange entre les pays, en fixant par exemple l'objectif à 70%, puis à 72% en 1976 et 80% en 1988? Si tel était le cas, nous pourrions peut-être entreprendre avec nos voisins du sud des négociations portant par exemple sur le secteur pétrochimique ou celui du papier fin et choisir ceux que nous voulons laisser se rationaliser. Je pense par exemple au secteur du textile qui pourrait être mis de côté pendant un certain temps. Votre témoignage laisse entendre que cela pourrait se faire à cause de la grande liberté qui caractérise déjà nos échanges.

M. Quinn: Je pense que vous avez raison. Je crois que tout se résume au point que vous avez déjà soulevé et que nous en revenons à ce que constituent vraiment les échanges commerciaux entre deux parties qui concluent un accord de libre-échange. Comme je l'ai déjà dit, la difficulté ne porte pas sur les tarifs douaniers. Je crois que nous avons atteint, ou pres-

[Text]

threshold on tariffs that we can make a credible claim of good-faith compliance with Article XXIV.

My view, though, is that much more careful empirical study needs to be done of the incidence and the protective effect—that is, the importance as a protective tool—and the frequency of use of these non-tariff instruments, non-tariff mechanisms, because I think that it is much more difficult there to really make claims that “substantially all trade” has been freed. I think that that is the problem Canada and the United States would have to face.

The Chairman: I think it would probably present more opportunity, because those who favour this say that such a bilateral agreement is the only mechanism by which we can get at those NTBs on a discriminatory basis—namely, on a bilateral basis.

Professor Quinn: I understand that. I think the remarks in my paper are very much in sympathy with that view. I think that is also the view of Ambassador Grey, whose speech I referred to at the beginning of my testimony as reflecting the view that the multilateral most-favoured-nation approach is not a very good approach to negotiating reductions in non-tariff barriers.

I guess my view is that it would be difficult. If we believe that NTBs are still important or substantial factors in restricting the flow of products between Canada and the United States, then what I describe in my paper as the first option would be foreclosed to us. We could not simply make a bilateral declaration that a free trade area existed. I think, then, if we see the NTB problem as a serious one, we are going to have to consider what I describe as the second option, which is the interim agreement which would set up some schedule of bilateral negotiations for NTB reductions.

The Chairman: That is exactly what Mr. Grey said in his speech.

Professor Quinn: Yes, but Mr. Grey is not a lawyer; therefore, he did not discuss the legal problems involved in achieving that result.

I think that an interim agreement which would set out objectively a credible schedule for achieving reductions in NTBs would stand a good chance of passing scrutiny by the contracting parties.

Senator McElman: Mr. Chairman, would you permit a supplementary question?

The Chairman: Yes.

Senator McElman: Would you not agree that the current situation in the United States regarding a deepening recession, and growing demands for protection, is a poor climate for the diminution of NTBs?

Professor Quinn: I guess any student of liberal democratic politics would be hard pressed to give you an example of a propitious climate for that sort of negotiation, but I guess that your point is well taken, senator. I think that most observers of American congressional politics would say that there is a rising

[Traduction]

que, le point à partir duquel nous pouvons affirmer que nous nous conformons de bonne foi à l'article XXIV.

Je pense que nous avons besoins d'études pratiques plus approfondies sur les répercussions, l'aspect protecteur et la fréquence d'utilisation de ces instruments ou mécanismes non tarifaires, car j'estime qu'il est beaucoup plus difficile de prétendre que «l'essentiel des échanges commerciaux» ont été affranchis des tarifs douaniers. Je crois que c'est là le problème auquel notre pays et les États-Unis devront s'attaquer.

Le président: Je crois que cette voie offrirait probablement plus de possibilités car ceux qui la préconisent déclarent que cette forme d'ententes bilatérales constitue le seul mécanisme permettant d'établir ces barrières non tarifaires de façon arbitraire, c'est-à-dire bilatérale.

M. Quinn: Je comprends. Je crois que les commentaires contenus dans mon document corroborent très bien cette opinion. Je crois que c'est également l'avis de l'ambassadeur Grey dont j'ai fait état du discours au début de mon témoignage et qu'il expliquait que l'approche multilatérale de la nation la plus favorisée ne constituait pas une façon très valable de négocier des réductions des barrières non tarifaires.

J'estime qu'il serait difficile de le faire. Si nous prenons pour acquis que les barrières non tarifaires contribuent encore sensiblement à restreindre les échanges entre le Canada et les États-Unis, alors nous ne pourrions nous prévaloir de ce que je décris dans mon document comme la première option. Nous ne pourrions tout simplement pas déclarer de façon bilatérale qu'il existe une zone de libre échange. Si nous considérons que le problème des barrières non tarifaires est sérieux, nous devons nous tourner vers la deuxième option, soit l'accord provisoire qui établirait un programme de négociations bilatérales pour la réduction des barrières non tarifaires.

Le président: C'est exactement ce qu'a dit M. Grey dans son discours.

M. Quinn: Oui, mais M. Grey n'est pas juriste et il n'a donc pas parlé des problèmes juridiques qu'il faut surmonter pour atteindre ce but.

Je crois que les parties contractantes auraient de bonnes chances de s'entendre sur un accord provisoire qui établirait objectivement un programme raisonnable destiné à réduire les barrières non tarifaires.

Le sénateur McElman: Monsieur le président, pourrais-je poser une question supplémentaire?

Le président: Oui.

Le sénateur McElman: Ne croyez-vous pas que la situation qui prévaut aux États-Unis et qui laisse entrevoir une aggravation de la récession et des mesures protectionnistes plus fermes, crée un climat qui ne favorise pas la diminution des barrières non tarifaires?

M. Quinn: Je crois que tout observateur des politiques libérales démocrates éprouverait beaucoup de difficulté à décrire ce qu'est un climat propice à ce genre de négociations, mais je crois que vous avez tout à fait raison, sénateur. J'estime que la plupart des observateurs de la scène politique

[Text]

wave of protectionism in the United States and a sensitivity to injury from industrial imports that might make it difficult to proceed. However, I think that again Canada is not the source of the problems that the United States now faces. Those problems lie in the newly industrialized countries like Japan, and not in Canada. I think our economies are more complementary than competitive, and I think that Congress may be well disposed towards a preferential agreement on NTBs with Canada where it has something to gain and little to lose.

Senator McElman: The test will be in the next year or so. Then we will see what will happen.

The Chairman: I think the importance of what the witness said just a few moments ago cannot be overstressed—that is, that while tariffs have been reduced on a world-wide, multilateral basis, when it comes to NTBs it is very difficult to get agreement on a multilateral basis or to police them on a multilateral basis, and really on a bilateral basis is the way you can come to grips with them most effectively, which is effectively what a free trade agreement between Canada and the United States would be focussing on.

Senator McElman: Well, in some of our discussions in the last couple of weeks, and particularly in some of the private discussions, I felt the climate was not good.

The Chairman: Certainly, it is not good for multilateral reductions, and perhaps even bilateral reductions would be difficult for the time being.

Senator McElman: Particularly until next December.

Senator Neiman: The first deadline has passed, when you think of the agreements on fisheries.

The Chairman: There was a very interesting and important question put by Senator Haidasz as to whether our regulatory authorities would still be able to function with regard to gas or electricity, or exports of energy generally, uranium and so forth. Would I be correct in assuming from what you say that, while maybe not immaculately within the legalities of section XXIV, but certainly doing no more violence to it than has been done by even the good agreements that have been reached in Europe, we could easily agree with the United States, which would be essential if we were to come to an agreement such as this for eliminating NTBs, but the elimination of those NTBs would not eliminate the normal regulatory process that both countries have in place relative to this type of thing?

Professor Quinn: I think that is basically right. We could leave our regulatory machinery in place. However, we have to be sensitive about how we use our regulatory machinery. This takes us back to a semantic problem that I was having earlier in making the point about what constitutes a barrier or restriction on trade. Many decisions by regulatory authorities that seem to be concerned principally with domestic policy problems may have substantial impacts on trade flows, and I think one would have to exercise one's regulatory jurisdictions

[Traduction]

américaine s'entendraient pour dire qu'on assiste aux États-Unis à une vague de protectionnisme et à de vives réactions face aux torts que causent les importations de produits industriels. Cette attitude pourrait nous nuire. Toutefois, je répète que le Canada n'est pas la source des problèmes qu'éprouvent actuellement les États-Unis. Ces problèmes se retrouvent dans les pays nouvellement industrialisés, comme le Japon, mais pas au Canada. Je crois que nos économies sont plus complémentaires que concurrentielles et que le Congrès serait disposé à conclure avec le Canada un accord préférentiel sur les barrières non tarifaires pour lequel il aurait quelque chose à gagner et peu à perdre.

Le sénateur McElman: Nous verrons bien ce qui se passera l'an prochain par la suite.

Le président: Je crois que nous ne saurions trop insister sur l'importance de ce que le témoin vient de dire, c'est-à-dire, que même si les tarifs douaniers ont été réduits partout dans le monde par voie d'accords multilatéraux, lorsqu'il est question de barrières non tarifaires, il est très difficile de les établir ou de les négocier de façon multilatérale; pour obtenir les meilleurs résultats, il faut revenir au niveau bilatéral et c'est effectivement ce que vise un accord de libre échange entre le Canada et les États-Unis.

Le sénateur McElman: A la lumière de nos discussions des dernières semaines, et particulièrement de certaines conversations privées, je ne crois pas que le climat soit favorable.

Le président: Il ne l'est sûrement pas pour les réductions multilatérales, et les réductions bilatérales soulèveraient probablement des problèmes à l'heure actuelle.

Le sénateur McElman: Particulièrement jusqu'en décembre prochain.

Le sénateur Neiman: Le premier délai est déjà passé, si l'on songe aux accords sur les pêches.

Le président: Le sénateur Haidasz a posé une question très intéressante et très importante; il a demandé si nos instruments de réglementation s'appliqueraient encore au gaz ou à l'électricité ou à l'exportation de nos ressources énergétiques en général, comme l'uranium et autres. Si je comprends bien, vous dites que même si cela ne serait pas entièrement conforme aux dispositions de l'article XXIV, quoique n'y portant pas plus atteinte que certains bons accords conclus en Europe, nous pourrions facilement nous entendre avec les États-Unis, comme il est indispensable que nous le fassions si nous voulons éliminer les barrières non tarifaires, mais cet exercice ne ferait pas disparaître toutefois le processus normal de réglementation régissant présentement les deux pays dans ce domaine.

M. Quinn: Vous avez essentiellement raison. Nous pourrions garder nos instruments de réglementation. Toutefois, nous devons nous préoccuper beaucoup de la façon de les utiliser. Cela nous ramène à un problème sémantique sur lequel je butais lorsque je tenais d'établir ce qui constitue une barrière ou une restriction tarifaire. De nombreuses décisions prises par les organes de réglementation qui semblent concerner principalement des problèmes de politique interne peuvent avoir de lourdes conséquences sur les échanges commerciaux, et je crois

[Text]

with some care to ensure that they would not be operating as barriers to trade. I think in the case of, for example, our energy export policy, one would have to look carefully at why export controls were imposed—what the purpose of the export control system was. If its purpose was principally to affect the price of the exported commodities as between the two countries, or some other distortive purpose—that is, to distort normal market transactions—then I think it would be a restriction on trade, and I think that unless it was in the residual category of falling outside the “substantially all” threshold, that it too would have to be restricted in order for it to comply with Article XXIV.

Let me make one more point, and that is as to the difference between a free trade area and a customs union, where internal policies must be co-ordinated to a much greater extent. The European Economic Community not only regulates their tariffs and more overt non-tariff barriers, but also things like competition policy, and anti-trust laws, because these mechanisms, I think, would certainly have trade effects, but their trade effects are more attenuated, and therefore they do not fall so clearly within the category of non-tariff barriers that we have been discussing.

The Chairman: And they are not usually the subject of free trade agreements, as they are under customs unions.

Professor Quinn: That is right. For instance, anti-trust policies can affect trade, but it is another example of a particular policy mechanism in that, while it has these indirect effects, it is not being principally employed to protect domestic industry.

Senator Neiman: Professor Quinn, you mentioned earlier that you thought one of the most fruitful areas of negotiations with the United States would be with regard to agreements on procurement in the fields of procurement and subsidy. I gather that is something that Ambassador Grey also advocates. Do you feel that these could be pursued as bilateral agreements, without appearing to infringe in any way on our obligations under GATT?

Professor Quinn: If we satisfy the requirements for an interim agreement under Article XXIV, I think we could.

Senator Neiman: You would have to do that first.

Professor Quinn: Perhaps we would have to get Rod Grey, or some person to take his place now, and meet with the American negotiators and negotiate a plan to bring about reductions in these mechanisms to dismantle these preferential systems for procurement and limit the commodities upon which countervailing duties might be imposed. I think we would have to spell out in some detail the timetable for negotiating these non-tariff concessions and submit that plan to the contracting parties. I think once that plan is submitted to the contracting parties, we could proceed on a sector-by-sector

[Traduction]

qu'il faut appliquer nos règlements avec une certaine prudence pour qu'ils ne constituent pas des barrières tarifaires. Je crois que, dans le cas de notre politique d'exportation des ressources énergétiques par exemple, il faudrait étudier attentivement la raison d'être des contrôles des exportations leur objectif, en fait. Si le système de contrôle des exportations avait pour objet principalement d'influer sur le prix des exportations entre deux pays ou s'il visait tout autre but détourné, comme perturber les transactions normales des marchés, alors je crois qu'il y aurait effectivement restriction sur les échanges commerciaux, et je pense que, à moins que ceux-ci ne se rangent dans la catégorie des rares transactions non visées par «l'essentiel des échanges», il faudrait alors imposer une restriction pour qu'il y ait conformité avec l'article XXIV.

Permettez-moi de faire une autre mise au point: la différence entre une zone de libre-échange et une union douanière dont les politiques internes doivent être coordonnées beaucoup plus étroitement. La Communauté économique européenne contrôle non seulement les tarifs et les barrières tarifaires les plus apparentes, mais aussi la politique concurrentielle et les lois anti-trust, parce que, à mon avis, ces mécanismes auraient sûrement des répercussions sur les échanges commerciaux, mais puisque les incidences sont plus mitigées, les mécanismes ne se rangent pas nettement dans la catégorie des barrières non tarifaires dont nous avons discuté.

Le président: Et il n'en est pas question, habituellement, dans les accords de libre échange comme cela peut être le cas dans les unions douanières.

M. Quinn: C'est exact. Par exemple, les politiques anti-trust peuvent influencer sur le commerce, mais il s'agit là d'un autre exemple de mécanisme particulier, car même s'il entraîne des répercussions indirectes, il n'est pas utilisé principalement pour protéger l'industrie nationale.

Le sénateur Neiman: Monsieur Quinn, vous avez dit tout à l'heure que l'un des domaines de négociation les plus susceptibles de porter des fruits serait les accords sur les acquisitions dans le secteur des achats et des subventions. Je crois que c'est aussi ce que M. Grey préconise. Croyez-vous que nous pourrions travailler en ce sens dans le cadre d'accords bilatéraux sans contrevenir de quelque façon que ce soit à nos engagements pris en vertu du GATT?

M. Quinn: Si nous nous conformons aux dispositions relatives aux accords provisoires de l'article XXIV, je crois que nous pourrions le faire.

Le sénateur Neiman: Il faudrait s'en assurer d'abord.

M. Quinn: Il faudrait peut-être que Rod Grey ou quelqu'un agissant en son nom rencontre dès maintenant les négociateurs américains et tente de dresser un plan pour réduire la portée de ces mécanismes et éliminer ces systèmes préférentiels d'achat et limiter les produits sur lesquelles des droits compensatoires peuvent être imposés. Je crois qu'il nous faudrait définir clairement l'échéancier des négociations à cet égard, et présenter ce projet aux parties contractantes. Je pense qu'après cela nous pourrions négocier secteur par secteur ou produit par produit, du moins il semblerait plus efficace de procéder ainsi.

[Text]

tor or product-by-product basis, however it might seem most expedient to the structure of the negotiations.

Senator Neiman: Do I understand you to say that this would be a process of dismantling present preferential arrangements?

Professor Quinn: I was referring to preferences on government procurement. Most government procurement policies in the United States, for example, have a "buy American" preference, and that was the preference to which I was referring. It seems to me that if you look at the quantitative impact of government procurement policies, you now have 35 states in the United States which have "buy American" acts that apply to all state procurement.

The rise of preferences in favour of domestic suppliers for government purchasing is a very frightening thing for Canadian manufacturers. The State of New York is now considering legislation that will impose, for example, a preference on all Canadian imports of steel. This will have a very serious effect on our steel industry in Canada if it is enacted. The procurement area, I think, is even more important than countervailing duties.

Senator Neiman: But is it not, then, a question of putting our own houses in order? We see the same type of thing happening in Canada among the various provinces, and unless the federal government can impose its own philosophy, if that is what it wishes to impose, so that we will not erect these barriers locally, or intramurally, then there is very little point in trying to negotiate anything between countries.

Professor Quinn: Yes. I think you mentioned this before, and I think your point is well taken, senator. Now that we are considering a fundamental reformation of our constitutional system in Canada, I think that one of the questions we have to ask is whether or not the federal government ought to have more control over these policies at the provincial level. I realize that this is a controversial issue, and my expertise does not extend to constitutional law, so I am not speaking on the existing legality of constraining the provinces to comply with our agreements. My friends who are constitutional lawyers tell me that there are some very difficult questions about the extent to which the federal government can go in achieving compliance by the provinces with their treaty obligations. It is a very difficult problem. The American federal government has the benefit of the commerce clause, and that will solve their problems.

The Chairman: It seems to me, and I am not an expert on this at all, that very probably, if we were able to negotiate an agreement with the United States on a bilateral basis relative to non-tariff barriers, including government procurement policies, such an agreement might be enforceable under the American system, even against their states, or might become binding on their states, whereas in Canada it could not be made binding on the provinces.

Professor Quinn: That is precisely true. There is a doctrine of American constitutional law that holds that under the supremacy clause of the United States Federal Constitution

[Traduction]

Le sénateur Neiman: Si je comprends bien, vous dites que cela constituerait un moyen d'éliminer les accords préférentiels actuels?

M. Quinn: Je parlais des préférences quant aux achats publics. La plupart des politiques d'acquisitions publiques aux États-Unis, par exemple, prônent l'achat de produits américains. Voilà le genre de préférence dont je parlais. Si vous étudiez les répercussions quantitatives des politiques d'achats publics, 35 états aux États-Unis possèdent maintenant des lois incitant à acheter des produits américains, lois qui s'appliquent à toutes les acquisitions publiques.

L'accroissement du nombre de préférences pour l'achat de produits fabriqués au pays sème l'inquiétude chez les fabricants canadiens. L'État de New-York songe présentement à adopter une loi qui instituera, par exemple, une préférence à l'égard de toutes les importations canadiennes d'acier. Cette mesure, si elle est adoptée, aura une incidence très grande sur notre industrie. Le secteur de l'acquisition revêt une plus grande importance que les droits compensatoires.

Le sénateur Neiman: Cela ne revient-il pas à dire qu'il faut mettre de l'ordre dans nos propres affaires? La même chose se produit au Canada entre les provinces, et à moins que le gouvernement fédéral ne réussisse à imposer sa propre politique, si telle est sa volonté, pour nous empêcher de dresser des barrières intérieures, il est à peu près inutile d'essayer de négocier quoi que ce soit avec d'autres pays.

M. Quinn: Vous avez raison. Je pense que vous avez déjà soulevé ce point et nous en prenons bonne note, sénateur. Maintenant que nous songeons à procéder à une réforme fondamentale de notre système constitutionnel au Canada, l'une des questions que nous nous devons de nous poser c'est de savoir si le gouvernement fédéral doit exercer plus de contrôle sur ces politiques à l'échelle provinciale. Je sais que c'est une question épineuse, et comme je ne m'y connais pas tellement en droit constitutionnel, je ne m'aventurerai pas à commenter la légalité d'astreindre une province à se conformer à nos accords. Mes amis avocats en droit constitutionnel me disent que la mesure dans laquelle le gouvernement fédéral peut forcer la province à se conformer à ses engagements prévus dans un traité soulève des questions très complexes. C'est un problème très difficile à résoudre. Le gouvernement fédéral américain a sa clause concernant le commerce, et cela résoudra ses problèmes.

Le président: Je ne suis pas un expert en la matière, mais, à mon avis, il est très probable que si nous pouvions conclure un accord bilatéral avec les États-Unis relativement aux barrières non tarifaires, concernant notamment les politiques d'acquisitions publiques, l'accord pourrait s'appliquer dans le système américain, malgré les politiques des États constitutifs, car ceux-ci seraient liés par un tel accord, alors qu'au Canada les provinces ne sauraient être liées par une entente de ce genre.

M. Quinn: Vous avez parfaitement raison. Selon un principe du droit constitutionnel américain, et plus précisément aux termes de la clause de prééminence de la constitution fédérale

[Text]

any treaty entered into by the federal government takes precedence, or is, as we would say in Canada, paramount, in relation to state law. Therefore, any citizen or other person who has standing in the United States federal court, can sue the state to make it comply with the federal treaty. This would be an enormous benefit to Canadian exporters, who could then have recourse to the federal courts to enforce their rights under a bilateral treaty. This constitutional issue, really, has very much to do with the success that we might encounter in negotiating with the Americans on this point, because they are liable to wonder whether the Canadian government can back up its promises with action in this area.

The Chairman: A perfect example of that is the gas pipeline agreement between the two countries, where the provinces had to come along with separate letters, in the cases of Alberta, Saskatchewan and British Columbia, through which provinces the pipeline was supposed to go, and they have still not got the one from British Columbia to the effect that they will go along with it.

Senator Lafond: They are more than "liable to wonder": they *do* wonder.

The Chairman: Yes. If you go down there and talk to them they do wonder, and it might be that that could be a very serious problem to overcome, even if you got to the negotiating table.

Senator McElman: The comment just made by Professor Quinn, to the effect that he felt that the procurement problem was of an importance equal to or greater than countervail, is probably correct on a national basis, but I think he would have a hard time selling that to the fishermen and fish processors of eastern Canada.

Professor Quinn: The point is well taken, senator. I think that Senator Kennedy has said on a number of occasions that he favours the imposition of countervail on imports of Canadian fish products, which injure the American east coast fisheries. I think you are quite right on that point. I think it all depends on which region of the country you are in and which industries you are talking to; but I was speaking, again, from a national perspective.

Senator McElman: I appreciate that. The easy access to the imposition of countervail in the United States is also a very serious problem. It can be brought into play so easily and so quickly, as compared to what might be the case in Canada.

The Chairman: I have no further questions.

If members of the committee have no further questions, I would like to thank Professor Quinn for the work he has done in preparing his paper, which will be an addendum to the minutes of these proceedings, and to thank him for coming here this afternoon and being so forthright and helpful in his testimony. It has been very helpful to us.

Hon. Senators: Hear, hear.

[Traduction]

des États-Unis, tout traité auquel adhère le gouvernement fédéral a priorité sur le droit des États. Alors, tout citoyen ou toute autre personne reconnue par la cour fédérale américaine peut poursuivre l'État pour qu'elle se conforme au traité fédéral. Cela comporterait des avantages énormes pour les exportateurs canadiens qui pourraient recourir aux tribunaux fédéraux pour faire respecter leurs droits en vertu d'un traité bilatéral. Cette question constitutionnelle est très intimement liée au succès des négociations avec les Américains à ce sujet, parce que ceux-ci vont se demander si le gouvernement canadien peut prendre des mesures pour respecter ses engagements à cet égard.

Le président: Cela est parfaitement illustré par le contrat sur le gazoduc passé entre les deux pays et dans lequel les provinces doivent adhérer par des lettres distinctes. Dans le cas de l'Alberta, de la Saskatchewan et de la Colombie-Britannique, provinces que doit traverser le pipe-line, ils n'ont toujours pas reçu celle de Colombie-Britannique donnant son consentement à cet accord.

Le sénateur Lafond: Ils sont plus que «susceptibles» de s'étonner, ils s'étonnent effectivement.

Le président: Oui, si vous leur rendez visite et si vous bavardez avec eux, ils s'étonnent et cela pourrait constituer un problème très sérieux, même si vous allez à la table de négociation.

Le sénateur McElman: L'observation que vient de formuler M. Quinn, selon laquelle il est d'avis que le problème des achats est d'une importance égale ou supérieure à la compensation est probablement exacte à l'échelle nationale mais je pense qu'il aurait des difficultés à la faire admettre aux pêcheurs et aux industries de conditionnement du poisson de l'est du Canada.

M. Quinn: La question est bien posée, sénateur. Je pense que le sénateur Kennedy avait déclaré à plusieurs reprises qu'il était partisan d'imposer une compensation sur les importations de produits canadiens du poisson préjudiciables aux pêcheries américaines de la côte est. Je pense que vous avez tout à fait raison à cet égard. Tout dépend de la région du pays où vous vous trouvez et des industries dont vous parlez mais, une fois encore, je parlais du point de vue national.

Le sénateur McElman: Je m'en rends compte. L'imposition rapide d'une compensation par les États-Unis constitue également un problème très sérieux. Il est tellement facile et rapide de la mettre en jeu par comparaison au Canada éventuellement.

Le président: Je n'ai pas d'autres questions.

Si les membres du Comité n'ont pas d'autres questions, j'aimerais remercier M. Quinn du travail qu'il a fourni pour préparer sa documentation qui constituera un additif au procès-verbal des présentes délibérations. Je le remercie d'être venu ici cet après-midi, de s'être prononcé aussi nettement et de nous avoir autant aidé par son témoignage. Il nous a été d'un grand secours.

Des voix: Bravo.

[Text]

Professor Quinn: Thank you. It is a great honour for a young legal academic to be summoned to testify here. I wish to thank all of you.

The committee adjourned.

[Traduction]

M. Quinn: Je vous remercie. C'est un grand honneur pour un jeune juriste universitaire d'être convoqué pour témoigner ici. Je vous remercie tous.

La séance est levée.

APPENDIX «3-A»

THE GATT AND REGIONAL ECONOMIC INTEGRATION

Professor John J. Quinn*

A. Introduction

The General Agreement on Tariffs and Trade (GATT) is a multilateral trade agreement among eighty-three (83) national signatories, who are usually referred to collectively as the "Contracting Parties". The GATT is comprised of a schedule of tariff commitments of "bindings", a group of common rules of trade, and procedural provisions which establish an organization (the "Secretariat") to promote negotiation, settle disputes and administer the agreement. The primary substantive principle of GATT law is that international trade should be conducted on a non-discriminatory basis; Article 1, paragraph 1, generally provides that all contracting parties are bound by the "most-favoured-nation" principle in the application of customs duties and other restrictive measures on imported goods.¹ Moreover, this requirement of *unconditional* most-favoured-nation treatment requires that each signatory automatically extend all tariff and non-tariff concessions granted to any other signatory or group of signatories to all the contracting parties without preference or exception. The basic rationale for the most-favoured-nation principle is that strict observance of the rule of non-discrimination by every signatory will maximize long-run benefits from increases in the volume of trade and gains in economic welfare through more efficient use of world resources. An additional justification is the widely-shared belief that observance of the non discrimination principle would reduce the likelihood of trade disputes which might lead to the deterioration and ultimate collapse of the GATT framework for trade liberalization.²

Traditionally there has been an exception to the most-favoured-nation principle for border traffic and limited regional arrangements, and so when the GATT was drafted a provision was included which created an express exemption for certain types of regional preferential agreement.³ Under Article 24, negotiations aimed at the establishment of customs-unions and free-trade areas are permitted to reduce trade barriers between the negotiating parties without creating any legal obligation to extend the negotiated reductions to all other GATT signatories. Thus, under the GATT framework, any preferential arrangement between Canada and the United States must either qualify for an exemption from the non-discrimination rule under the conditions prescribed by Article 24, or alternatively, such an agreement must be expressly approved by a two-thirds vote of the Contracting Parties under the waiver procedure set out in Article 25. For example, the Canada-U.S. Auto Pact, a sectoral arrangement covering automotive equipment and therefore not eligible for Article 24 treatment, was brought into compliance with the GATT through the granting of a waiver pursuant to the Article 25

ANNEXE «3-A»

LE GATT ET L'INTÉGRATION ÉCONOMIQUE RÉGIONALE

M. John J. Quinn*

A. Introduction

L'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT) est un accord commercial multilatéral entre quatre-vingt-trois (83) pays généralement désignés par l'expression «parties contractantes». Le GATT est constitué d'un ensemble d'engagements ou d'obligations tarifaires, de règles commerciales communes, et de dispositions procédurales concernant son organe (le «Secrétariat»), lequel doit promouvoir la négociation, régler les conflits et veiller au respect de l'Accord. Le principe essentiel du GATT est que les échanges internationaux puissent se dérouler de façon non discriminatoire; l'article 1 prévoit en effet que les signataires sont liés par le principe de la «nation la plus favorisée» en matière de tarifs douaniers et autres mesures restrictives frappant les produits importés. De plus, cette règle de l'application *inconditionnelle* du principe de la nation la plus favorisée exige que chaque signataire fasse automatiquement bénéficier tout autre signataire ou groupe de signataires de l'Accord des concessions tarifaires ou extra-tarifaires dont il ferait profiter des tiers, et ce, sans exception ni limitation. En décidant de faire appliquer ce principe, on a voulu édicter une règle non discriminatoire et maximiser, à long terme, les profits grâce à un accroissement du volume des échanges commerciaux, et grâce au progrès économique découlant d'une utilisation plus rationnelle des ressources mondiales. Il y a toutefois une autre justification à l'adoption de ce principe, soit la croyance largement répandue qu'on pourrait réduire ainsi les différends entre partenaires commerciaux susceptibles d'entraîner une détérioration et l'échec final du GATT en matière de libéralisation du commerce.²

Jusqu'ici il a été fait exception au principe de la nation la plus favorisée dans les cas d'échanges frontaliers et d'accords régionaux limités: aussi, au moment de la rédaction du GATT, a-t-on prévu une disposition selon laquelle certains accords préférentiels régionaux pourraient faire exception à la règle.³ En effet, selon l'article 24, des unions douanières ou des zones de libre-échange pouvaient être convenues entre différentes parties sans qu'elles soient pour autant tenues d'en faire bénéficier les autres signataires du GATT. Ainsi, et conformément à l'esprit du GATT, des arrangements préférentiels entre le Canada et les États-Unis entrent dans le cadre des exceptions faites à la règle non discriminatoire aux termes de l'article 24, ou devraient être approuvés par un vote des deux tiers des parties au contrat conformément à la procédure de dispense prévue à l'article 25. L'Accord canado-américain, de l'automobile nous donne un exemple d'accord sectoriel en matière d'équipement automobile ne pouvant par conséquent exciper des dispositions de l'article 24, mais qui a pu être déclaré conforme au GATT grâce à une dispense accordée en conformité avec la procédure prévue à l'article 25. Dans le

*Associate Professor, Faculty of Law, University of Western Ontario; Director, Canada-U.S. Law Institute.

* Professeur adjoint, Faculté de droit, Université de Western Ontario; Directeur, Canada-U.S. Law Institute.

procedure. The purpose of this analysis is to survey the substantive legal requirements of the Article 24 exemption for free-trade areas, and to provide an assessment of the alternative negotiating strategies which would be legally available to Canada and the United States in some future effort to pursue further bilateral reductions in trade barriers.

The problem of preferential regional arrangements is by no means new with the GATT. By customary law, as well as by explicit provision in pre-GATT commercial treaties, certain regional arrangements had long been considered as legitimate exceptions to the most-favoured-nation clauses found in pre-GATT agreements.⁴ The appropriate legal methods for structuring regional arrangements posed a difficult dilemma for the GATT's draftsmen because any express exception for preferential agreements created a substantial risk of nullifying the benefits from a policy of nondiscrimination. As used in this paper, the term regional arrangement refers to a bilateral or multilateral agreement establishing preferential trading rules within a closely allied group of two or more nations. The very nature of such an arrangement does, of course, involve a clear departure from the unconditional most-favoured-nation principle of Article 1. Moreover, the drafters of the GATT were very much concerned about trade preferences; one of the major negotiating objectives that the United States sought to secure through GATT was the elimination of trading preferences, especially the Commonwealth preferences of which Canada was a beneficiary.⁵ Yet the U.S. negotiators, along with most other major participants, recognized the desirability of an explicit exception for *bona fide* regional arrangements which would accelerate the progress towards world free trade. The negotiating parties' basic problem was to define such an exception without opening the door to the introduction of outright preferential agreements under the guise of a customs union or free-trade area. Thus, the principal objective in the drafting of the Article 24 exemption was to specify, in the most precise legal language possible, the structural conditions that regional arrangements would have to fulfill in order to escape prohibition under the most-favoured-nation clause. The unusually complex provisions of paragraphs 4 to 10 of Article 24 were the consequence of this desire to preserve a general rule against preferences while permitting regional arrangements which were likely to advance the goal of trade liberalization.

As an introductory caveat to the legal analysis of this paper, it would appear that the history of the treatment of regional arrangements under Article 24 demonstrates that the draftsmen's efforts to force regional arrangements into a precise legal mould has proven to be a failure. First, the legal standards articulated in Article 24 are deceptively concrete and precise; actual attempts to apply these standards to specific regional arrangements have revealed conceptual ambiguities which made it difficult to form determinate legal judgements as to their validity under Article 24. Second, although the rules of Article 24 appear to be based on economic considerations, it is now generally believed that the underlying princi-

présent exposé, nous nous proposons d'examiner les dispositions de l'article 24 relativement au régime d'exception dont peuvent bénéficier les zones de libre-échange, et de recommander diverses stratégies de négociation dont le Canada et les États-Unis pourraient, tout en respectant les termes de l'accord, s'inspirer pour mener à bien leur politique bilatérale de réduction des barrières tarifaires.

En fait le GATT n'apporte rien de nouveau en matière d'accords régionaux préférentiels. Aussi bien le droit coutumier, que certaines dispositions explicites des accords commerciaux intervenus avant le GATT considéraient certains arrangements régionaux exceptions légitimes à la règle de la nation la plus favorisée déjà attestée par certains accords avant le GATT.⁴ Toutefois la rédaction de dispositions légales régissant le cas des accords régionaux n'a pas été sans poser de difficulté aux juristes du GATT, dans la mesure où toute exception explicite menaçait de réduire à néant les bénéfices escomptés d'une politique de non-discrimination. L'expression «accord régional» utilisée dans le présent exposé désigne tout accord bilatéral ou multilatéral fixant un certain nombre de règles commerciales préférentielles entre membres étroitement associés d'un groupe (deux ou plus). De par sa nature même, un tel accord implique évidemment l'abandon du principe de l'article 1 du respect inconditionnel de la clause de la nation la plus favorisée. Par ailleurs, les rédacteurs du GATT avaient au centre de leurs préoccupations la question des privilèges commerciaux: ce que les États-Unis cherchaient à garantir par les accords du GATT, c'était précisément l'élimination des privilèges en matière d'échanges, et tout particulièrement, les pratiques préférentielles du Commonwealth dont le Canada faisait partie.⁵ Toutefois les délégués américains, en même temps que la plupart des participants, jugeaient souhaitable de prévoir un statut d'exception pour les arrangements régionaux passés *bona fide* dans l'intention d'accélérer le processus de libéralisation du commerce. Il fallait donc réussir à définir cette exception sans que ce soit une porte ouverte à la multiplication d'accords préférentiels impunément passés sous couvert d'union douanière ou de zones de libre-échange. L'essentiel, au moment de la rédaction de l'article 24, était donc de préciser dans un langage juridique aussi clair que possible, les conditions auxquelles devaient satisfaire les arrangements régionaux pour échapper à la règle de la nation la plus favorisée et bénéficier du régime de l'exception. C'est ainsi qu'on en est arrivé à cet ensemble extrêmement complexe de dispositions (paragraphes 4 à 10 de l'article 24) en raison même du désir de maintenir une règle générale bannissant les tarifs préférentiels, tout en tolérant les accords régionaux susceptibles de faire progresser la libéralisation du commerce.

Avant d'aller plus loin dans notre analyse du cadre juridique de cet article, il convient de souligner que l'histoire des cas où les accords régionaux ont été soumis à l'application de l'article 24 démontre l'échec des juristes dans leur effort pour faire centrer les accords régionaux dans un cadre juridique précis. Les normes légales stipulées à l'article 24 se sont tout d'abord révélées faussement concrètes et précises, révélant à l'application des ambiguïtés terminologiques faisant obstacle à l'élaboration d'une position claire lorsqu'il s'est agi d'examiner les accords régionaux du point de vue de ces dispositions. Autre faiblesse, ces dispositions de l'article 24, qui semblent reposer sur des principes économiques, donnent tout lieu de croire

ples make little economic sense. At the time Article 24 was drafted, it was generally thought that a custom union or free-trade area, whereby associated countries eliminated barriers to each other's trade, would be a further step in trade liberalization and should therefore be permitted, as long as the preferential arrangement did not harm the trade of nonmembers. If liberal trade principles were valid, the economic welfare benefits resulting from the free trade within an area would enhance productivity and wealth sufficiently to cause even more purchases from nonmembers. Yet, more recently, economists have written extensively about the "trade diverting" as well as "trade creating" results of a free-trade area, and have found that the former result may be detrimental to free trade objectives.⁶ For example, if when A and B form a free-trade area, the only result is for A to buy tariff-free from B what it used to purchase from C (still tariffed), then perhaps the only result of the arrangement is to harm C through a diversion of its trade to B. Finally, the unfortunate experience of the GATT has been that, with one possible exception, no regional arrangement thus far presented for review by the Contracting Parties has complied with Article 24, yet no such agreement has been expressly disapproved. Even in highly questionable cases, regional arrangements have been tolerated, either by an explicit GATT waiver (under Article 25) or merely by inaction.

B. A General Outline of Article XXIV

Basically, Article 24 grants an exception from GATT obligations for three types of regional arrangements: (1) a customs union; (2) a free-trade area; and (3) an "interim agreement" leading to the formation of either a customs union or free-trade area. As indicated earlier, the expressed rationale for the regional arrangements exception is the recognition, articulated in paragraph 4 of Article 24, that regional arrangements can "increase freedom of trade" through "closer integration between economies". Each of the three regional arrangements defined in Article 24 are exempted from the nondiscrimination principle under certain prescribed conditions. If the particular legal requirements of one of the three defined arrangements are fulfilled, then the exception to GATT obligations is *automatic*—no special action is required by the Contracting Parties.

Customs Union: A customs union is defined in Article 24, paragraph 8(a), as possessing two essential characteristics: (1) trade restrictions between union members must be eliminated on "substantially all" intermember trade, and (2) uniform restrictions on trade (both tariff and non-tariff) with nonunion members must be established. A third criterion is stated in Article 24, paragraph 5(a), for *permissible* customs unions and interim agreements leading to a customs union: the duties and other restrictions on the trade of nonunion GATT parties shall "not on the whole be higher or more restrictive than the general incidence of the duties and regulations of commerce... prior to the formation of such union." In addition, since the process of arriving at a common external tariff may involve some tariff increases by some union members, as well as decreases by others, if any of the increased tariffs were "bound" in a GATT schedule, then the procedures of Article

(c'est l'opinion la plus répandue) que ces principes sous-jacents ne répondent à aucune logique économique éprouvée. Au moment où l'article 24 a été rédigé, on était généralement d'avis que toute union douanière ou zone de libre-échange, en libérant le commerce des entraves tarifaires, permettraient à la libéralisation d'aller de l'avant, et qu'il n'y avait donc aucune raison de les interdire tant qu'elles ne représentaient aucun inconvénient majeur pour les tierces parties. Si en effet les principes du libre-échange étaient justes, les progrès économiques à l'intérieur d'une zone de libre-échange en stimulant la productivité et la production de richesses devraient en même temps se traduire par des commandes supplémentaires auprès de tiers pays. Or, des études récentes font état d'effets de «détournement commercial» aussi bien que d'«accélération», nuisant finalement à la poursuite des objectifs prétendus du libre-échange.⁶ En effet, supposons que A et B constituent une zone de libre-échange, dont le seul effet pour A serait d'acheter les produits de B sans droits douaniers, produits que A avait l'habitude d'importer de C (taxés), il semble bien que les conséquences de cet accord soient de priver C de ses débouchés en B. Finalement, à une exception près, aucun accord régional n'entrait dans le cadre de l'article 24, sans que l'on ait pu pourtant les interdire de façon explicite. C'est en cela que le GATT a échoué. Même dans des cas extrêmement douteux, ces arrangements régionaux ont été tolérés, soit par l'adoption d'une dispense accordée explicitement (conformément à l'article 25), ou à la suite d'une incapacité à prendre des mesures.

B. Présentation générale de l'article XXIV

De façon générale, trois accords régionaux répondent au statut d'exception prévu à l'article 24: 1) les unions douanières; 2) les zones de libre-échange; et 3) les accords provisoires visant à la constitution d'unions douanières ou de zones de libre-échange. Comme nous l'avons déjà fait remarquer, on justifie les exceptions en matière d'accords régionaux de ce que, comme en fait état le paragraphe 4 de l'article XXIV, ils peuvent «augmenter la liberté du commerce» grâce à l'intégration plus étroite des économies. Les trois cas définis à l'article 24 bénéficient, sous certaines conditions, du statut d'exception à la règle de non-discrimination. Si d'autre part l'accord régional en question entre dans un des trois cadres juridiques définis à l'article 24, le statut d'exception est *automatique*, et les parties au contrat ne sont tenues de prendre aucune mesure spéciale.

Les unions douanières: L'union douanière définie à l'alinéa 8a) de l'article 24 doit présenter les caractéristiques suivantes: 1) les entraves au commerce entre les membres de l'union doivent être éliminées pour «l'essentiel des échanges» entre les parties, et 2) l'union douanière doit uniformiser les restrictions commerciales tarifaires et extra-tarifaires frappant les tiers pays. Un troisième critère est énoncé au paragraphe 5a) de l'article 24 relativement aux unions douanières et aux accords provisoires qui les précèdent: les droits de douane... en ce qui concerne le commerce entre les membres du GATT qui ne sont pas parties à l'union «ne seront pas, dans leur ensemble, d'une incidence générale plus élevée, ni les autres réglementations commerciales plus rigoureuses qu'ils ne l'étaient avant la création d'une telle union». En outre, puisque le processus d'établissement d'un tarif extérieur commun peut entraîner des hausses tarifaires chez certains membres de l'union, ainsi que

28 are applied to provide for compensatory adjustment.⁷ There is no indication, however, that failure to follow this compensatory procedure prevents the customs union from qualifying under Article 24. Thus, a customs union or a "common market" would entail the harmonization of national tariffs and non-tariff barriers applicable to third countries, while these would be eliminated among the members of the union. In addition, this sort of regional arrangement usually necessitates uniform policies with respect to the movement of labour and capital, competition laws and regulations governing technology transfer. Since a customs union entails a substantial diminution of political independence and national sovereignty, it does not appear to be politically acceptable, at least at the present time, as a method of achieving closer economic integration between Canada and the United States. Therefore, this paper focuses on the two remaining approaches to regional integration authorized by Article 24.

Free-Trade Area: A generalized free-trade area is a simpler arrangement confined solely to liberalizing trade between countries who are parties to the arrangement. Uniform policies in other spheres of economic regulation may or may not be established without affecting the validity of such an arrangement under Article 24. Moreover, each member of a free-trade area remains at liberty to maintain its own tariff and non-tariff policies towards nonmembers. Article 24, paragraph 8(b), merely requires the elimination of duties and restrictions on "substantially all the trade" between members; since tariffs and non-tariff restrictions towards nonmembers need not be uniform, they can remain as they were prior to the creation of the free-trade area. Subsequent to the formation of the arrangement, therefore, duties and restrictions of member nations can be increased or decreased, subject to the other GATT obligations, without technically affecting the arrangement's eligibility for the Article 24 exception.

Interim Agreements: Article 24 provides that with respect to either a customs union or a free-trade area "an interim agreement leading to the formation" of either arrangement shall be eligible for the GATT exception if certain substantive and procedural conditions are met. In fact, all regional arrangements so far brought to the Contracting Parties for approval have been "interim agreements". Several commentators have cited this past experience as demonstrating the practical impossibility of achieving a free-trade area without a significant period of transition.⁸ In the case of an interim agreement, Article 24, paragraph 5(c), states: "(A)ny interim agreement . . . shall include a plan and schedule for the formation of such a . . . free-trade area within a reasonable length of time." This "plan and schedule" requirement modifies the criterion of paragraph 8, i.e., that "substantially all trade" between constituent territories be freed from all tariffs and non-tariff restrictions. Instead, the provision for interim agreements requires (a) a "plan and schedule" that (b) will lead to the defined arrangement "within a reasonable" time.

des baisses chez d'autres, les modalités de l'article 28 prévoyant une compensation doivent s'appliquer lorsque toute hausse de tarif est assujettie à un programme du GATT.⁷ Il n'est pas dit, toutefois, que le non respect de ces modalités de compensation rend l'union douanière incompatible avec les dispositions de l'article 24. Ainsi, une union douanière ou un «marché commun» comporterait l'application de tarifs nationaux et de barrières non tarifaires à des pays tiers alors que ceux-ci seraient exclus de l'union. De plus, ce genre d'accords régionaux doit habituellement être assorti de politiques uniformes en ce qui a trait aux mouvements de la main-d'œuvre et des capitaux, aux lois concernant la concurrence et aux règlements régissant le transfert des connaissances techniques. Étant donné qu'une union douanière entraîne une diminution notable de l'indépendance politique et de la souveraineté nationale, elle ne semble pas acceptable politiquement comme méthode d'intégration économique plus étroite entre le Canada et les États-Unis, du moins pas pour le moment. La présente étude met donc l'accent sur les deux autres démarches visant l'intégration régionale prévue à l'article 24.

Zone de libre-échange: L'établissement d'une zone de libre-échange est un exercice plus simple qui consiste uniquement à libéraliser les échanges commerciaux entre les pays qui ont signé l'accord. Aux termes de l'article 24, l'application de politiques uniformes dans d'autres sphères du domaine économique n'influe pas sur la validité d'une telle entente. En outre, chaque membre d'une zone de libre-échange demeure tout à fait libre d'imposer ses propres politiques tarifaires et non-tarifaires aux non membres. Selon le paragraphe 8b) de l'article 24, il faut simplement éliminer les droits et les restrictions pour «l'essentiel des échanges commerciaux» entre les membres; et comme il ne faut pas nécessairement que les restrictions tarifaires et non-tarifaires visant les non-membres soient uniformes, elles peuvent demeurer telles qu'elles étaient avant la création de la zone. Après la conclusion de l'accord, les droits et les restrictions des pays membres peuvent donc être haussés ou atténués sous réserve des autres engagements du GATT, sans pour autant porter atteinte à la notion d'admissibilité aux dispositions d'exception de l'article 24.

Accords provisoires: Selon l'article 24, un accord provisoire en vue de la création d'une union douanière ou d'une zone de libre-échange constitue une mesure conforme à la disposition d'exception du GATT, pourvu que soient respectées certaines conditions sur des questions de principes et de modalités. En fait, tous les accords régionaux soumis à l'approbation des parties contractantes ont toujours constitué, par le passé, des «accords provisoires». Selon plusieurs critiques, cela démontre qu'il est impossible d'établir une zone de libre-échange sans qu'il y ait une longue période de transition.⁸ Le paragraphe 5c) de l'article 24 stipule que: «tout accord provisoire . . . doit comprendre un plan et un programme pour l'établissement, dans un délai raisonnable, d'une union douanière ou d'une zone de libre-échange». Cette disposition relative à un «plan et à un programme» modifie le critère énoncé au paragraphe 8, à savoir que «l'essentiel des échanges commerciaux» entre les territoires constitutifs soit libéré de toutes restrictions tarifaires et non-tarifaires. La disposition relative aux accords provisoires exige au contraire a) un «plan et un programme» qui b) aboutiront à la définition de l'accord «dans un délai raisonnable».

Procedures and Special Exception: Any contracting party that decides to enter either a free-trade area or interim agreement form of arrangement is obligated under Article 24, paragraph 7, to "promptly notify the Contracting Parties" and furnish information about the arrangement. If the arrangement is an interim agreement, Article 24, paragraph 7(b), authorizes the Contracting Parties to make recommendations on the terms and conditions of the agreement; these recommendations must be followed before the interim agreement can be put into force. If, on the other hand, the regional arrangement has already achieved the elimination of restrictions on "substantially all the trade" of its members, then only the notification and consultation requirements of paragraph 7(a) apply; the authority of the Contracting Parties to condition the validity of the arrangement on the parties' acceptance of express recommendations applies only to interim agreements.

In addition to the highly technical Article 24 requirements for the *automatic* GATT exceptions, paragraph 10 of the Article provides a special waiver procedure, in the following terms:

"The Contracting Parties may by a two-thirds majority approve proposals which do not fully comply with the requirements of paragraphs 5 to 9 inclusive, provided that such proposals lead to the formation of a customs union or free-trade area in the sense of this Article."

As indicated earlier, Article 25, paragraph 5, also has a provision for waiver of non-compliance that could be applied to allow a regional arrangement not otherwise fulfilling the criteria of Article 24. It should be noted that Article 24, paragraph 10, authorizes approval by two-thirds vote, without the additional Article 25 waiver requirement that the two-thirds majority comprise "more than one-half of the contracting parties". On the other hand, Article 24, paragraph 10, authorizes a waiver only if a proposed arrangement will "lead to the formation of a customs union or free-trade area in the sense of this Article"; Article 25 waiver actions are not subject to this restriction, and therefore any regional arrangement could be approved under its authority. In fact, most of the waivers for regional arrangements granted by the Contracting Parties have been adopted to the Article 25 waiver procedure.

C. The "Substantially All the Trade" Requirement

The only serious interpretive difficulty presented by the Article 24 criteria for *permissible* free-trade areas concerns the requirement that a qualifying arrangement must "eliminate" all trade restrictions on "substantially all the trade" between the constituent territories. It should be recognized that this condition applies only to trade in goods which *originate from the member nations*. Since the free trade area exception does not require a common external tariff, it would be possible for that member of the area that had the lowest rate of duty on a particular product to import quantities of

Modalités et exception spéciale: Toute partie contractante qui décide de faire partie d'une zone de libre-échange ou de participer à un accord provisoire conclu en vue de l'établissement d'une telle zone est tenue, au terme du paragraphe 7 de l'article 24, d'en «aviser sans retard les parties contractantes» et de leur fournir, en ce qui concerne cette zone tous les renseignements nécessaires. Dans le cas d'un accord provisoire, les parties contractantes sont autorisées, aux termes du paragraphe 7b) de l'article 24, de formuler des recommandations sur les modalités d'application de l'accord; recommandations qui doivent être exécutées avant que l'accord ne puisse entrer en vigueur. Si, par ailleurs, l'accord régional a déjà permis d'éliminer les restrictions pour «l'essentiel des échanges commerciaux» entre les membres en cause, alors seules les dispositions relatives à l'avis et à la consultation prévues au paragraphe 7a) s'appliquent; le pouvoir des parties contractantes d'assujettir la mise en vigueur de l'accord à l'acceptation de ses recommandations par les parties ne peut s'exercer que dans le cas d'accords provisoires.

Outre les dispositions très techniques de l'article 24 relatives aux exceptions automatiques du GATT, une disposition spéciale de dérogation est énoncée au paragraphe 10 dudit article dans les termes suivants:

«Les parties contractantes pourront, par une décision prise à la majorité des deux tiers, approuver des propositions qui ne seraient pas entièrement conformes aux dispositions des paragraphes 5 à 9 inclus, à la condition qu'elles conduisent à l'établissement d'une union douanière ou d'une zone de libre-échange au sens du présent article.»

Le paragraphe 5 de l'article 25 comporte également, comme je l'ai dit précédemment, une disposition de dérogation qui pourrait s'appliquer à un accord régional qui ne serait pas conforme aux dispositions de l'article 24. Il convient de signaler que le paragraphe 10 de l'article 24 autorise l'approbation de propositions par une décision prise à la majorité des deux tiers, nonobstant la mesure énoncée à l'article 25 selon laquelle la majorité des deux tiers comprend «plus de la moitié des parties contractantes». Par ailleurs, ce même paragraphe autorise une dérogation seulement si l'accord envisagé «conduira à l'établissement d'une union douanière ou d'une zone de libre-échange au sens du présent article»; alors que les mesures de dérogation prévues à l'article 25 ne sont pas assujetties à cette restriction, ce qui fait que tout accord régional pourrait être approuvé en vertu de cet article. En fait, la plupart des mesures de dérogation relatives aux accords régionaux établis par les parties contractantes ont été adoptées en vertu des dispositions de l'article 25.

C. La disposition visant «l'essentiel des échanges commerciaux»

La seule grande difficulté d'interprétation que présente le critère de l'article 24 concernant l'*admissibilité* des zones de libre-échange ressort du fait qu'un accord doit «éliminer» toutes les restrictions commerciales pour «l'essentiel des échanges commerciaux entre les territoires constitutifs». A noter que cette condition s'applique uniquement au commerce de produits originaires des pays membres. Étant donné que la disposition d'exception relative à la zone de libre-échange n'entraîne pas nécessairement un tarif extérieur commun, le pays membre dont les droits douaniers sont le plus bas pour un

that product, and then take advantage of the absence of duties between members of the area by exporting the product to members with higher rates of duty. A free-trade area must make some provision to prevent this practice, or else the varying tariff levels among the members will be ineffective. Thus, the Article 24 definition of a free trade area only requires that duties and other trade restrictions be eliminated between constituent territories in respect to "products originating in such territories".¹⁰ In short, if the goods originated outside any of the constituent territories of the area, then a member nation is entitled to apply duties or other restrictions even though the product is imported directly from another member of the free-trade area.

The definition of a "free-trade area" in Article 24 requires that "duties and other restrictive regulations of commerce are eliminated" on or with respect to "substantially all the trade between the constituent territories". As indicated earlier, an "interim agreement" need not immediately comply with the "substantially" requirement, but need only be a "plan or schedule" that will ultimately lead to the satisfaction of that criterion. It should be recognized that this increases the difficulty of evaluating the legal validity of interim agreements since it requires the Contracting Parties to render a judgement on whether the "substantially all the trade" test will be met in the future. The drafting history of the GATT is not very helpful in trying to determine the meaning of "substantial", beyond the obvious point that substantial is not *all*, thus some tariff and non-tariff restrictions can be maintained between the member nations.¹¹ In the GATT reports on specific regional arrangements, the term "substantially" has been discussed on several occasions.

In a report evaluating the free-trade area relationship of the European Economic Community (E.E.C.) and the associated African states, the panel asked that the Secretariat be furnished with data on the proportion of trade between the constituent African territories and the E.E.C. member nations that would remain subject to trade restrictions. In response to this request, the E.E.C. representative argued that when 80 per cent of total trade was "liberalized" within the proposed free-trade area, the "substantially all" test is satisfied. Unfortunately, the GATT working party which reviewed the proposed arrangement did not offer any determinate conclusion on this point, although it is at least arguable that the E.E.C.'s 80 per cent contention was accepted by the panel.¹²

The "substantially all" question also arose in the panel discussion on the European Free Trade Area (EFTA) plan. The main problem in this review was the legal effect of certain provisions of the EFTA agreement which purported to exempt most agricultural trade from the free-trade area proposal. At the review sessions, opponents of the agreement argued that the phrase "substantially all the trade" had a *qualitative* as well as *quantitative* aspect, and that no proposed free-trade area which virtually excluded a major sector of economic activity could satisfy the Article 24 criteria. The signatories of

produit particulier pourrait importer ce produit en grande quantité et prendre avantage de l'absence de droits applicables aux membres de la zone en exportant ce même produit chez ceux dont les droits douaniers sont supérieurs. Un accord constituant une zone de libre-échange doit prévoir des dispositions pour empêcher ce genre d'activité, sinon les divers niveaux tarifaires des membres ne tiendront plus. Selon la définition de l'article 24, il faut éliminer dans la zone de libre-échange, les droits et autres réglementations commerciales restrictives portant sur les «produits originaires des territoires» visés par l'accord.¹⁰ Bref, si les produits proviennent de l'extérieur d'un territoire constitutif quelconque de la zone, un pays membre peut imposer des droits ou d'autres restrictions, même si le produit est importé directement d'un autre pays membre de la zone de libre-échange.

La définition d'une «zone de libre-échange» énoncée à l'article 24 veut que «les droits et autres réglementations commerciales restrictives soient éliminées pour l'essentiel des échanges commerciaux entre les territoires constitutifs». Comme je l'ai mentionné auparavant, l'«accord provisoire» n'est pas tenu d'être immédiatement conforme à la disposition susmentionnée; il suffit cependant qu'il constitue un «plan ou programme» qui finira en définitive par être conforme à ce critère. Il faut reconnaître que cette disposition accentue la difficulté d'apprécier la validité légale des accords provisoires, puisqu'elle oblige les parties contractantes à porter un jugement sur le respect éventuel de la disposition. Le sens que le GATT a prêté à l'expression «l'essentiel» dans d'autres circonstances n'aide pas beaucoup à en déterminer la signification exacte au-delà du fait que le terme «essentiel» ne signifie pas l'ensemble des échanges commerciaux, ce qui fait que certaines restrictions tarifaires et non tarifaires peuvent continuer de s'appliquer entre les pays membres.¹¹ Dans les rapports du GATT sur des accords régionaux particuliers, l'expression «l'essentiel» a souvent fois fait l'objet de discussions.

Dans un rapport dans lequel il évalue les liens qui existent dans la zone de libre-échange entre la Communauté économique européenne (CEE) et les États africains qui y sont rattachés, le groupe d'étude a demandé que l'on fournisse au secrétariat des données sur la proportion des échanges commerciaux entre les territoires constitutifs africains et les pays membres de la CEE qui demeurerait assujettie à des restrictions. En réponse à cette demande, le représentant de la CEE a fait valoir que lorsque 80 p. 100 de l'ensemble des échanges commerciaux étaient visés au sein de la zone envisagée, le critère était respecté. Malheureusement, le groupe de travail du GATT qui a étudié le projet d'accord n'a pas présenté de conclusion déterminante à cet égard, quoique l'on puisse du moins supposer que le groupe de discussion ait accepté les 80 p. 100 mis de l'avant par le CEE.¹²

Cette question a également été abordée par le groupe de travail chargé d'étudier le plan de l'Association européenne de libre-échange (AELE). Le principal problème noté au cours de cette étude s'adressait aux effets juridiques de certaines dispositions de l'accord de l'Association européenne de libre-échange lesquelles étaient censées exclure de la proposition de zone de libre-échange la plupart des échanges de produits agricoles. Au cours des séances d'étude, les adversaires de l'accord ont soutenu que l'expression «pour l'essentiel des échanges commerciaux» comportait un aspect à la fois qualita-

the EFTA agreement countered with the contention that the "plan and schedule", submitted for review contemplated the elimination of restrictions on about 90 per cent of existing intermember trade, and that the exclusion of agricultural products, or the trade in any particular sector, did not prevent the agreement from qualifying under Article 24, as long as the quantitative criterion (i.e., "substantially all") was fulfilled. Unfortunately, the panel's report failed to resolve this dispute; the report noted:

"There was, therefore, a divergence of view regarding the justification for including, in estimating the amount of trade within the free-trade area to be freed from barriers in terms of Article XXIV, the trade in agricultural products where imports were freed in the case of one member State only. In the time at its disposal, the Working Party was unable to reach agreement concerning the interpretation which should be given to the relevant provisions of Article XXIV.¹³

In summary, there has not yet been any authoritative determination on the quantity of intermember trade which must be freed in order to fulfill the "substantially all" criterion. Moreover, not only is it difficult to predict the proportion of intermember trade that could be deemed "substantially all" within the GATT regional criteria, but it has so far been impossible for the Contracting Parties to agree on even the qualitative aspects of interpreting this term. There is some support for the proposition that no important sector of trade can be excluded from an arrangement and still have that arrangement meet the "substantially all" test. Yet, it would appear that intraregional restrictions among members of a proposed arrangement can differ from member to member, and at least *de facto* toleration of the plan will be accorded by the Contracting Parties.

D. Interim Agreements and the "Reasonable Time" Requirement

Under Article 24, an interim agreement for the formation of a free-trade area is entitled to the automatic exception of Article 24 provided that it includes "a plan and schedule for the formation of such ... a free-trade area within a reasonable length of time."¹⁴ In the case of interim agreements, however, additional procedural requirements are imposed. As indicated earlier, in all cases of regional arrangements the parties involved are required by paragraph 7(a) to notify the GATT Contracting Parties and make available information "... as will enable them to make such reports and recommendations ... as they may deem appropriate." In the case of interim agreements, however, paragraph 7(b) of Article 24 adds:

"If, after having studied the plan and schedule included in an interim agreement referred to in paragraph 5 in consultation with the parties to that agreement and taking due account of the information made available in accord-

tif et quantitatif et qu'aucune zone de libre-échange proposée excluant en pratique un secteur important de l'activité économique ne pourrait satisfaire aux critères de l'article 24. Les signataires de l'accord de l'EFTA ont alors riposté en affirmant que «le plan et programme» soumis prévoyait la levée des restrictions à l'égard d'environ 90 p. 100 de tous les échanges entre les pays membres et que l'exclusion des produits agricoles, ou le commerce dans tout autre secteur particulier, ne faisaient pas obstacle à ce que l'accord satisfasse aux exigences de l'article 24, tant que le critère quantitatif, c'est-à-dire «pour l'essentiel des échanges commerciaux», était respecté. Le groupe n'est malheureusement pas parvenu à résoudre ce problème dans son rapport; il y est entre autres mentionné:

«Il y avait donc divergence d'opinion quant à la justification d'inclure, en déterminant la quantité d'échanges dans la zone de libre-échange qui devait être libérée des obstacles aux termes de l'article 24, le commerce des produits agricoles lorsque les importations sont libérées dans le cas d'un seul pays membre. Compte tenu du temps dont il disposait, le groupe de travail n'a pas été en mesure de s'entendre sur l'interprétation qu'il faudrait donner aux dispositions pertinentes de l'article 24.»¹³

En résumé, aucune décision n'a encore été prise quant aux échanges entre les pays membres qui doivent être libérés afin de satisfaire au critère «pour l'essentiel des échanges commerciaux». En outre, il a non seulement été difficile de prédire la proportion d'échanges entre les pays membres qui pourraient être réputés répondre au critère «pour l'essentiel des échanges» du GATT, mais il a, jusqu'à maintenant, été impossible pour les parties contractantes de s'entendre ne serait-ce que sur les aspects qualitatifs dans l'interprétation de cette condition. Certains admettent qu'aucun secteur important d'échange ne peut être exclu d'un accord et continuer malgré tout à satisfaire au critère «pour l'essentiel des échanges commerciaux». Il semblerait, malgré tout, que des restrictions intrarégionales entre les États participant à un accord proposé puissent différer d'un membre à l'autre et qu'une tolérance à tout le moins *de facto* du plan sera consentie par les parties contractantes.

D. Accord provisoire et critère du «délai raisonnable»

Aux termes de l'article 24, un accord provisoire conclu en vue de l'établissement d'une zone de libre-échange est automatiquement exclu de l'application de l'article 24 pourvu que ce dernier comprenne «un plan et un programme pour l'établissement, dans un délai raisonnable, ... de la zone de libre-échange».¹⁴ Dans le cas des accords provisoires, toutefois, des procédures supplémentaires sont imposées. Comme je l'ai mentionné plus tôt, dans tous les cas d'accords régionaux, les parties en cause sont tenues, aux termes de l'alinéa 7a), d'aviser les Parties contractantes du GATT et de leur fournir tous les renseignements «qui leur permettront d'adresser aux parties contractantes les rapports et les recommandations qu'elles jugeront appropriées.» Dans le cas d'accords provisoires, toutefois, l'alinéa 7b) de l'article 24 ajoute ce qui suit:

«Si, après avoir étudié le plan et le programme compris dans un accord provisoire visé au paragraphe 5, en consultation avec les parties à cet accord et après avoir dûment tenu compte des renseignements fournis conformément à

ance with the provisions of sub-paragraph (a), the Contracting Parties find that such agreement is not likely to result in the formation of... a free-trade area within the period contemplated by the parties to the agreement or that such period is not a reasonable one, the Contracting Parties shall make recommendations to the parties to the agreement. The parties shall not maintain or put into force, as the case may be, such agreement if they are not prepared to modify it in accordance with these recommendations".

Paragraph 7(b) suggests that the initiative for disapproval must come from the Contracting Parties—there is no prerequisite of "approval" for an interim agreement. Therefore, under this provision it can be argued that the interim agreement will be presumed to be consistent with Article 24, and the burden of raising objections is on the Contracting Parties. It could even be argued that technically no regional arrangement is inconsistent with Article 24 until a recommendation to that effect is made by the Contracting Parties. Professor John Jackson, for example, takes the view that this is the case as long as the interim agreement is "prima facie" in compliance with Article 24.¹⁵

In fact, although every regional arrangement brought to GATT has been an interim agreement, in no case have the Contracting Parties made formal recommendations under paragraph 7(b), although there is evidence that informal consultations have influenced the participants to modify their proposed arrangements.¹⁶ In one case the Contracting Parties took note of the arrangement and "invited" the submission of a plan and schedule.¹⁷ In other cases, the Contracting Parties suggested that future review of the arrangement might later lead to recommendations, but that no recommendations were to be made "at this juncture".¹⁸

The interim agreement must, under the GATT requirements, lead to the formation of a free-trade area "within a reasonable length of time". Unfortunately, the precedents under Article 24 have added little or nothing to the interpretation of this inherently ambiguous phrase. With the possible exception of the EEC, no single regional arrangement notified to the GATT Contracting Parties has attained the status of a customs union or free-trade area as defined by the Article 24 criteria. In fact, many of the interim agreements do not even provide, within their formal terms, the structural features necessary to lead to an exempt regional arrangement; these agreements would seem to require further negotiations on a plan and schedule that will satisfy the requisites for a valid interim agreement. Moreover, periods of ten and twenty-two (22) years, as well as proposed agreements that could logically require an indefinite period, have been notified to the Contracting Parties¹⁹; none of these proposed implementation schedules have been the subject of any specific recommendations from the Contracting Parties.

E. The Practice with Respect to Article 24 of the GATT

Since the G.A.T.T.'s inception, the Contracting Parties have had several opportunities to examine proposed regional arrangements with a view to their conformity with the substantive requirements of Article 24. Before describing the nature of some of these arrangements and the action taken on

l'alinéa a), les parties contractantes arrivent à la conclusion que l'accord n'est pas de nature à conduire à l'établissement d'une union douanière ou d'une zone de libre-échange dans les délais envisagés par les parties à l'accord ou que ces délais ne sont pas raisonnables, elles adresseront des recommandations aux parties à l'accord. Les parties ne maintiendront pas l'accord ou ne le mettront pas en vigueur, selon le cas, si elles ne sont pas disposées à le modifier conformément à ces recommandations.»

Le paragraphe 7 b) laisse supposer que l'initiative de la désapprobation doit venir des parties contractantes—il n'y a aucun prérequis «d'approbation» pour accord provisoire. On peut donc supposer aux termes de cette disposition que l'accord intérimaire sera présumé conforme à l'article 24 et que c'est aux parties contractantes qu'il revient de soulever des objections. On pourrait même prétendre que du point de vue technique aucun accord régional n'est incompatible avec l'article 24 à moins qu'une recommandation ne soit faite à cet effet par les parties contractantes. Le professeur John Jackson, par exemple, est d'avis que tel est le cas pourvu que l'accord provisoire soit de prime abord conforme à l'article 24.¹⁵

De fait, bien que chaque accord régional présenté au GATT ait été un accord provisoire, en aucun cas les parties contractantes n'ont fait de recommandations officielles aux termes du paragraphe 7 b) bien qu'il soit évident que des consultations non officielles aient poussé les participants à modifier leurs projets d'accords.¹⁶ Dans un cas en particulier, les parties contractantes ont pris note de l'accord et ont «sollicité» la présentation d'un plan et d'un programme.¹⁷ Dans d'autres cas, les parties contractantes ont laissé entendre qu'un nouvel examen de l'accord pourrait aboutir à la formulation de recommandations, mais que pour l'instant il n'en était pas question.¹⁸

L'accord provisoire doit, selon les exigences du GATT, mener à l'établissement d'une zone de libre-échange «dans un délai raisonnable». Malheureusement, les précédents dont il est question à l'article 24 aident à peine à interpréter cette phrase ambiguë. Avec l'exception possible de la CEE, aucun accord régional transmis aux parties contractantes du GATT n'a obtenu le statut d'union douanière ou de zone de libre-échange telle que définie par les critères de l'article 24. De fait, nombre d'accords provisoires ne précisent même pas officiellement les caractéristiques structurelles indispensables à un accord régional d'exception; ces accords sembleraient nécessiter la tenue de nouvelles négociations sur un plan et un programme qui répondraient aux exigences d'un accord provisoire valable. En outre, des renseignements concernant des périodes de dix et vingt-deux (22) ans ainsi que des projets d'accords qui pourraient logiquement exiger une période indéfinie, ont été fournies aux parties contractantes¹⁹; aucun de ces projets de mise en œuvre n'ont fait l'objet d'une recommandation spécifique de la part des parties contractantes.

E. Application de l'article 24 du GATT

Depuis l'entrée en vigueur du GATT, les parties contractantes ont eu souvent l'occasion de vérifier si les accords régionaux proposés étaient conformes à la substance de l'article 24. Avant de décrire la nature de certains de ces accords et des mesures qui ont été prises à leur égard par les parties contrac-

them by the Contracting Parties, it will be useful to make, at the outset, a number of general observations about the practice that has emerged under Article 24 review proceedings. First, it should be noted that all the regional arrangements notified to G.A.T.T. and purporting to comply with Article 24 were "interim agreements" which envisaged a transitional period towards the formation of a customs union or free-trade area. Moreover, no such regional arrangement submitted to the G.A.T.T. for approval, with the possible exception of the European Economic Community, has yet succeeded in advancing beyond the interim stage to the status of a free-trade area or customs union within the meaning of Article 24. In addition, it should be emphasized that no regional agreement reviewed by G.A.T.T. has yet resulted in a clear refusal by the Contracting Parties to sanction the proposed arrangement. Furthermore, there are several cases in which arrangements were submitted to the G.A.T.T. which did not even pretend to conform to the conditions of Article 24 but, nevertheless, the parties to such agreements sought, and in all cases obtained, waivers either under the provisions in Article 24, paragraph 10, or under the general waiver provision of Article 25. Finally, there have even been cases in which signatories have entered into regional trading schemes without bothering to comply with the notification or other review procedures of the G.A.T.T., and have thus escaped scrutiny altogether without any apparent protest on the part of the other Contracting Parties.⁽²⁰⁾

A brief description of the salient features of some of the more important regional arrangements submitted for G.A.T.T. review, and the final disposition of each such arrangement by the Contracting Parties at the conclusion of the initial review stage, will serve as a general survey of the existing Article 24 precedents.

(a) *The European Economic Community (E.E.C.)*

One of the most prominent regional integration schemes that has been notified to G.A.T.T. is the European Economic Community (E.E.C.). As established under the Treaty of Rome of 1957,⁽²¹⁾ this plan for a European common market envisaged trade integration that went beyond a mere customs union, but which fell short of total economic integration. The implementing Treaty provided for the almost total elimination of intermember trade barriers, the co-ordination of external and internal commercial policies and the elimination of restrictions on the movement of labour and capital flows between member nations. Since the Treaty of Rome contained a set of concrete proposals which, if implemented would clearly lead to and indeed go beyond the G.A.T.T.'s definition of a customs union, the arrangement had little trouble passing the scrutiny of the other G.A.T.T. signatories. The only major ground of resistance that the plan encountered at the G.A.T.T. review hearings centered around the appropriate method of arriving at a common external tariff to be applied to non-members.⁽²²⁾ Article 24, paragraph 5, provides that in the case of customs unions or interim agreements leading to the formation of a customs union, the common external tariff shall not "be higher or more restrictive than the general incidence of duties" prior to the formation of such union or interim agreement. Although the issue of the correctness of the EEC's formula in arriving at the appropriate common external tariff was never resolved at

tantes, il convient de formuler dès maintenant un certain nombre d'observations générales au sujet de la pratique qui s'est dégagée des méthodes d'examen établies en vertu de l'article 24. Remarquons tout d'abord que tous les accords régionaux signifiés au GATT et visant à se conformer à l'article 24 étaient des «accords provisoires» qui portaient sur une période transitoire, en vue de la création d'une union douanière ou d'une zone de libre-échange. En outre, aucun de ces accords régionaux soumis au GATT pour approbation, à l'exception peut être de la Communauté économique européenne, n'a encore réussi à dépasser le stade provisoire et à obtenir le statut légal de zone de libre-échange ou d'union douanière et à obtenir le statut légal de zone de libre-échange ou d'union douanière aux termes de l'article 24. Il convient de noter de plus qu'aucun accord régional examiné par le GATT n'a encore abouti à un refus net des parties contractantes de sanctionner l'accord envisagé. Par ailleurs, il existe plusieurs cas où les accords soumis au GATT ne prétendent même pas se conformer aux conditions de l'article 24. Néanmoins, dans ces accords, les parties ont recherché, et toujours obtenu, des dérogations aux termes des dispositions de l'article 24, alinéa 10 ou au terme des dérogations générales prévues à l'article 25. Finalement, il y a même eu plusieurs cas où les signataires se sont lancés dans des entreprises de commerce régional sans égard pour la notification ou autres procédures d'examen du GATT et ont ainsi échappé à toutes vérifications, sans qu'il y ait de protestations apparentes de la part des autres parties contractantes.²⁰

Une brève description des principaux points de certains des accords régionaux les plus importants qui ont été soumis à l'examen du GATT et l'agencement définitif de chacun de ces accords par les parties contractantes, à la fin de l'étape d'examen primitive, illustreront de façon générale les précédents de l'article 24.

a) *La Communauté économique européenne (CEE)*

L'un des programmes les plus marquants d'intégration régionale qui ait été signifié au GATT est constitué par la Communauté économique européenne (CEE). Tel qu'établi en vertu du traité de Rome de 1957,²¹ ce projet en vue d'un marché commun européen envisageait une intégration commerciale qui dépassait une simple union douanière, sans atteindre l'intégration économique totale. Le traité de mise en application prévoyait l'élimination presque totale des barrières douanières tarifaires entre les pays membres, la coordination des politiques commerciales extérieures et intérieures et l'élimination des restrictions sur le déplacement de la main d'œuvre et des capitaux entre les nations membres. Étant donné que le traité de Rome contenait une foule de propositions concrètes qui, si elles étaient appliquées, aboutiraient, ou même dépasseraient la définition d'une union douanière du GATT, l'accord n'a pas eu beaucoup de difficultés à subir avec succès l'examen des autres signataires du GATT. Au cours des audiences d'examen du GATT, le seul domaine d'opposition importante rencontré par le projet a été centré sur la méthode appropriée pour aboutir à un tarif douanier extérieur devant être appliqué aux pays non membres.²² L'article 24, alinéa 5 stipule que, dans le cas d'unions douanières ou d'accords provisoires aboutissant à la création d'une union douanière, le tarif douanier extérieur commun ne devra pas être «d'une incidence générale, ni les autres réglementations commerciales plus rigoureuses»,

the review stage, but rather postponed indefinitely, the Contracting Parties tentatively approved the E.E.C. as a regional arrangement fulfilling the conditions of Article 24. Procedures for future periodic review and further consultations were established to deal with issues left unresolved.

(b) *The European Free Trade Association* (U.K., Ireland, Norway, Sweden, Denmark, Switzerland, Austria, Portugal)

The European Free Trade Association (E.F.T.A.) was established by the Stockholm Convention,²³ which was signed in January 1960. The Convention contained plans for the ultimate establishment of a free trade area in manufactured goods and, to a much more limited extent, certain agricultural and fish products. The exclusion of most of the volume of trade in these latter two sectors from the proposed free trade regime raised doubt as to the conformity of the Stockholm Convention with the requirements of Article 24. As a result of the exclusion of most of the trade in the fish and agricultural sectors, the major issue raised at the G.A.T.T. review stage was whether the plans and schedules submitted in support of the arrangement's legal validity met the "substantially all trade" condition of paragraph 8(b) of Article 24. The seven signatories to the Convention argued that "substantially all" implied a reasonable permissible margin of trade that could be left unaffected by a proposed free trade scheme and, since it appeared that the Convention would free 90% of inter-member trade, it complied with the "substantially all" test.²⁴

The Working Party of the G.A.T.T. set up to review the arrangement could not reach agreement on whether or not to sanction the proposals contained in the Stockholm Convention. It refused to make any decision on the E.F.T.A.'s legal conformity with the G.A.T.T., but decided instead to postpone any further action stating that "there remain some legal and practical issues which would not be fruitfully discussed at this stage."²⁵ In fact, no further G.A.T.T. decision or review was ever taken with respect to the E.F.T.A. and it has continued to function without either formal approval or disapproval by the other G.A.T.T. signatories.

(c) *The Latin American Free Trade Association* (Argentina, Brazil, Chile, Mexico, Paraguay, Peru, Uruguay)

The Latin American Free Trade Area (L.A.F.T.A.) was established in February 1960 by the signing of the Montevideo Treaty.²⁶ The main objective of this Treaty was the structuring of a free-trade area through a gradual reduction of all duties and non-tariff barriers. A period of 12 years was envisaged in the Treaty as the length of the transitional period necessary to achieve these goals. By the terms of the Treaty, each member country committed itself to extending to the other L.A.F.T.A. members annual tariff reductions equivalent to 8% of the weighted average of all tariffs applicable to non-member

avant la création de ce genre d'union ou d'accord provisoire. Bien que la question de l'exactitude de la formule de la CEE, pour aboutir au tarif douanier extérieur commun convenable, n'ait jamais été résolue à l'étape de l'examen, mais plutôt différée indéfiniment, les parties contractantes ont provisoirement approuvé la CEE à titre d'accord régional remplissant les conditions de l'article 24. Il a été établi des procédures en vue d'examen périodiques ultérieurs et d'autres consultations, afin de s'occuper des questions non résolues.

(b) *Association européenne de libre-échange* (Royaume Uni, Irlande, Norvège, Suède, Danemark, Suisse, Autriche, Portugal)

L'Association européenne de libre-échange (AELE) a été créée par la convention de Stockholm²³ qui a été signée en janvier 1960. La convention contenait des projets en vue de la création finale d'une zone de libre-échange et de produits manufacturés et, dans une proportion beaucoup plus limitée, de certains produits agricoles et de poisson. L'exclusion dans le régime de libre-échange envisagé de tous échanges importants dans ces deux derniers secteurs a soulevé des doutes quant à la conformité de la convention de Stockholm aux exigences de l'article 24. Par suite de l'exclusion de la plus grande partie des échanges dans les secteurs du poisson et de l'agriculture, la question principale soulevée à l'étape de l'examen du GATT a été de savoir si les plans et programmes présentés à l'appui de la validité juridique de l'accord satisfaisaient la condition «l'essentiel des échanges commerciaux» de l'alinéa 8(6) de l'article 24. Les sept signataires de la convention ont fait valoir que «l'essentiel» impliquait une marge autorisée raisonnable d'échanges commerciaux qui pourraient ne pas être touchés par le programme de libre-échange envisagé et, étant donné qu'il s'avérait que la convention libérerait 90 p. 100 des échanges entre pays membres, il y avait conformité au critère de «l'essentiel».²⁴

Le groupe de travail du GATT pour créer réviser la convention n'a pas pu se mettre d'accord quant à savoir s'il devait sanctionner ou non les propositions contenues dans la convention de Stockholm. Il a refusé de formuler toute décision quant à la conformité juridique de l'AELE avec le GATT et a préféré remettre à plus tard toute nouvelle mesure, en déclarant qu'il restait quelques questions juridiques et pratiques qui ne pouvaient pas être discutées avec succès à ce stade.²⁵ En fait, le GATT n'a encore pris aucune décision relativement à la révision de l'EFTA et cet accord continue d'être appliqué sans l'approbation ni le désaccord officiel des autres signataires du GATT.

(c) *L'Association latino-américaine de libre-échange* (Argentine, Brésil, Chili, Mexique, Paraguay, Pérou, Uruguay)

La zone latino-américaine de libre-échange (LAFTA) a été établie en février 1960, à la suite de la signature du traité de Montevideo²⁶. Le principal objectif de ce traité était l'établissement d'une zone de libre-échange au moyen d'une réduction progressive de tous les droits et barrières non-tarifaires. Le traité prévoyait une période de transition d'une durée de 12 ans pour la réalisation de ces objectifs. Au termes du traité, chaque pays membre s'engageait à accorder aux autres pays membres de l'association des réductions tarifaires annuelle de l'ordre de 8% de la moyenne pondérée de tous les tarifs

countries. These concessions were to be applied to 50% of intra-L.A.F.T.A. trade after 6 years, 75% after 9 years and to "substantially all trade" at the end of the 12 year period. Chapter 3 of the Treaty obliged members to facilitate "the increasing integration and complementarity of their economies" by implementing uniform measures in tariff and non-tariff commercial policy instruments. Articles 16 of the Treaty envisaged "progressively closer co-ordination of the corresponding industrialization policies" through agreements among the representatives of the economic sectors concerned as well as through bilateral and multilateral sectoral negotiations.

Although the Montevideo Treaty appeared in spirit to comply with Article 24 of the G.A.T.T., subsequent examination of the plans and schedules submitted for G.A.T.T. approval revealed areas which raised serious doubts as to L.A.F.T.A.'s probable conformity with the conditions of that Article. First, the plans and schedules filed contained no specific provisions to indicate how the goal of free trade within the 12 year period contemplated would be achieved. The plans called for product-by-product negotiations which the G.A.T.T. Working Party felt was not conducive to an orderly and steady progression towards the goal of free trade within 12 years. Second, the plans indicated that L.A.F.T.A. members could easily resort to quota restrictions against each other when faced with protectionist pressures at home. The ease with which this option could be resorted to suggested that the real intention of the L.A.F.T.A. members was to engage in a purely preferential arrangement in the guise of a free trade proposal. The uneasiness with the G.A.T.T. Contracting Parties viewed the arrangement led to their decision that no final determination could be presently reached concerning the compatibility of the L.A.F.T.A. with Article 24. A decision was made that further consultations should take place in the future between L.A.F.T.A. members and interested Contracting Parties under the conventional G.A.T.T. consultation procedures.²⁷ The L.A.F.T.A. members undertook to provide further information when required for the purpose of further review. No formal review procedures were ever formally initiated. L.A.F.T.A. never came close to achieving its stated goal of a free-trade area, but remained an effective preferential arrangement in clear violation of the letter of Article 24.

(d) *The New-Zealand/Australia Free Trade Agreement*

The New-Zealand/Australia Free Trade Agreement was presented to the Contracting Parties for review in 1965. The essence of the plan clearly demonstrates that the agreement was in violation of Article 24. New Zealand and Australia did not bother to set out a plan or schedule for their free trade area proposal. The agreement covered only 50% of the trade between them and of that 50% about 90% was already free of trade restrictions. The official action taken by G.A.T.T. on notification of the agreement was to "invite" Australia and New-Zealand to submit a plan or schedule for the purpose of

applicables aux pays non membres. Ces concessions devaient s'appliquer à 50% des échanges entre les pays membres de LAFTA au bout de six ans, 75% au bout de neuf ans et à la presque totalité des échanges au bout de la période de 12 ans. Le chapitre 3 du traité oblige les membres à faciliter l'intégration croissante et la complémentarité de leurs économie respectives, en mettant en œuvre des mesures uniformes dans le cadre de leurs politiques commerciales tarifaires et non tarifaires. L'article 16 du traité propose une coordination de plus en plus étroite des politiques d'industrialisation correspondante, par le truchement d'entente entre les représentants des secteurs économiques intéressés ainsi que par des négociations sectorielles bilatérales et multilatérales.

Même si l'esprit du traité de Montévidéo semble conforme à l'article 24 de GATT, un examen ultérieur des plans et calendriers d'exécution présentés au GATT, pour approbation, a fait ressortir des éléments qui donnent lieu à de sérieux doutes quant à la conformité de LAFTA aux conditions prévues par cet article. D'abord, les plans et calendriers déposés ne contenaient aucune disposition particulière quant au moyen de réaliser l'objectif de libre-échange en dedans de la période de 12 ans. Ces plans prévoyaient des négociations pour chaque produit, mais le groupe de travail du GATT estimait que cette façon de procéder n'était pas susceptible d'entraîner la progression stable et ordonnée en vue de l'achèvement de l'objectif de libre-échange dans un délai de 12 ans. Deuxièmement, en vertu de ces plans, les membres de LAFTA pouvaient facilement adopter des restrictions de contingent, les uns envers les autres, lorsqu'ils étaient dans leur pays l'objet de pressions protectionnistes. La facilité avec laquelle cette option pouvait être appliquée semblait que la véritable intention des membres de LAFTA était de conclure un accord purement préférentiel, sous forme d'une proposition de libre-échange. L'inquiétude ressentie par les parties contractantes du GATT face à cette entente était à la base de leur décision selon laquelle il n'était pas possible de déterminer maintenant si LAFTA était conforme à l'article 24. Par conséquent, il a été décidé de continuer le processus de consultation entre les membres de LAFTA et les parties contractantes intéressées, en appliquant les procédures de consultation traditionnelles du GATT.²⁷ Les membres de LAFTA se sont engagés à fournir de plus amples renseignements lorsque ces derniers seraient nécessaires pour des études ultérieures. Aucune procédure d'examen officiel n'a été amorcée officiellement. L'association latino-américaine de libre-échange ne s'est même jamais rapprochée de son objectif d'une zone de libre-échange et cet accord est demeuré une entente préférentielle qui constitue une violation manifeste du libellé de l'article 24.

d) *L'accord de libre-échange entre la Nouvelle-Zélande et l'Australie*

L'accord de libre-échange entre la Nouvelle-Zélande et l'Australie a été soumis à la considération des parties contractantes en 1965. L'essence même de ce projet montre clairement qu'il est en violation de l'article 24. La Nouvelle-Zélande et l'Australie ne se sont même pas donné la peine de soumettre un plan ou un calendrier d'exécution pour l'application de leurs propositions d'une zone de libre-échange. Cet accord ne s'appliquait qu'à 50% des échanges entre ces deux pays et de ce pourcentage, environ 90% concernait des produits déjà libres de restrictions d'échanges. Sur réception de cette entente

review.²⁸ No such plan or schedule was ever submitted and no further action was taken by the other G.A.T.T. signatories.

(e) *The Yaoundé Conventions*

A series of multilateral trade agreements between the E.E.C. and a group of 19 African nations which culminated in the Yaoundé Conventions which was submitted to the G.A.T.T. Contracting Parties in 1969. By the terms of the Convention, the six E.E.C. members agreed to admit exports of nine tropical products from the African states duty-free and, in addition, planned to reduce the E.E.C.'s common external tariff on other items on a gradual basis. Once again the Working Party of the G.A.T.T. was unable to reach agreement upon review of the Convention. The majority of G.A.T.T. signatories were convinced that the arrangement was in direct violation to Article 24 since it did not cover substantially all trade, but permission for the parties to the Yaoundé Convention to implement their preferential scheme was not withdrawn. In part, the inability of the Contracting Parties to come to a definite conclusion as to the Convention's legal validity can be explained by the fact that some signatories argued that the requirements of Article 24 were inappropriate in assessing regional arrangements between developed countries on the one hand and less developed countries (LDC's) on the other.

(f) *The Canadian-U.S. Automotive Products Agreement*

There have been several preferential agreements covering only a limited number of trade sectors, and not envisaging a free-trade area or customs union, which have been presented to the G.A.T.T. for a waiver under Article 25. Some important examples include: the waiver granted to the European Coal and Steel Community which covered only intra-member trade in the coal and steel sectors; a waiver on the Italian agreement on certain limited imports from Libya; and the waiver accorded to the Australia-New Guinea agreement covering only a small proportion of trade between those two countries.

Another important example of a preferential scheme that clearly did not fulfill the requirements of Article 24, but for which the parties nevertheless sought and obtained a G.A.T.T. waiver, was the 1965 Canadian-U.S. Automotive Products Agreement (Auto-Pact).²⁹ This agreement provided for the total elimination of customs duties on new automobiles and automobile parts originating in and traded between the two countries. Canada, unlike the U.S., extended this treatment to all G.A.T.T. signatories and hence was not required to seek a waiver. The U.S. argued for waiver treatment at the G.A.T.T. review stage on the grounds that the preferential arrangement was not intended to, nor would it have the necessary effect of, diverting trade in automotive products from the other Contracting Parties given the nature of the demand for and market structure of the North American automobile industry. Furthermore, argued the U.S. representatives, the benefit of the reduction in duties was not intended to flow to consumers since the elimination of duties was not expected to be reflected in lower prices at the dealer level. Hence, imports from other

le GATT a officiellement invité l'Australie et la Nouvelle-Zélande à soumettre un plan ou un calendrier d'exécution pour considération.²⁸ Les pays intéressés n'ont soumis aucun plan ni calendrier et aucune mesure supplémentaire n'a été prise par les autres signataires du GATT.

e) *La convention de Yaoundé*

Les ententes commerciales multilatérales successives, intervenues entre la CEE et un groupe de 19 pays africains, ont abouti à la Convention de Yaoundé, qui a été soumise aux parties contractantes du GATT en 1969. En vertu de cette convention, les six pays membres de la CEE acceptaient d'autoriser l'exportation de neuf produits tropicaux des pays africains, exempts de droits et, en outre, projetaient de réduire progressivement les tarifs externes communs du CEE sur d'autres produits. Ici, encore, le groupe de travail du GATT a été incapable de s'entendre quant à l'examen de la convention. La majorité des signataires du GATT était persuadée que cette entente constituait une violation directe de l'article 24, comme elle ne couvrait pas tous les secteurs d'échange, mais l'autorisation aux parties de la Convention de Yaoundé de mettre en œuvre leur programme préférentiel n'a pas été retirée. L'incapacité des parties contractantes à arriver à une conclusion définitive quant à la validité juridique de la Convention se fondait en partie sur le fait que certains signataires prétendaient que les exigences de l'article 24 n'étaient pas propres à permettre l'examen d'arrangements régionaux entre les pays développés et ceux qui l'étaient moins.

f) *Le Pacte canado-américain de l'automobile*

Plusieurs accords préférentiels ne portant que sur un nombre limité de secteur d'échange et ne prévoyant pas de zones de libre-échange ou d'unions douanières ont été soumis au GATT pour dérogation en vertu de l'article 25. En voici certains exemples importants: la dérogation consentie à la Communauté européenne du charbon et de l'acier qui ne couvre que les échanges entre membres dans les secteurs du charbon et de l'acier; la dérogation accordée à l'accord italien à l'égard de certaines importations limitées de la Lybie; et enfin la dérogation accordée à l'accord entre l'Australie et la Nouvelle-Guinée ne couvrant qu'un faible pourcentage de l'échange entre ces deux pays.

Un autre exemple important de programmes préférentiels qui n'est clairement pas conforme aux exigences de l'article 24 mais à l'égard duquel les parties ont néanmoins obtenu une dérogation du GATT, est le Pacte canado-américain de l'automobile.²⁹ Ce Pacte prévoit l'élimination totale des droits de douanes sur les nouvelles automobiles et les pièces d'automobiles fabriquées et échangées par ces deux pays. Contrairement aux États-Unis, le Canada a étendu ce régime à tous les signataires de l'Accord général de sorte qu'il n'avait pas demander de dérogation. À l'étape de l'examen du GATT, les États-Unis se sont prononcés en faveur de la dérogation, estimant que l'accord préférentiel n'était pas censé détourner la vente des produits de l'automobile des autres parties contractantes, ni avoir nécessairement une telle conséquence, étant donné la demande de ces articles et la structure commerciale de l'industrie de l'automobile en Amérique du Nord. Les porte-parole des États-Unis ont, en outre, ajouté que la réduction des droits de douane n'était pas censée profiter aux consommateurs puisque la suppression de ces droits ne devait

countries would not be adversely affected, at least in the short run.

Despite the failure of the U.S. to submit a concrete analysis supported by statistical evidence to justify its view of the minimal trade diversion effects of the Auto-Pact, the Contracting Parties accorded the agreement a conditional waiver under Article 25. The terms of the waiver required the U.S. to consult, upon request, with any other Contracting Party on the grounds that the requesting Party has a substantial interest in the automotive trade in the U.S. market and that the Canada-U.S. Auto Pact has created, or threatens to create, a significant diversion of imports from the requesting Party's territory to imports from Canada. There was, however, no obligation imposed on the U.S. to either initiate such consultations or to distribute relevant information through which other signatories could assess the impact of the agreement on their exports. In fact, since the formation of the Auto-Pact no formal process of consultations, as contemplated by the GATT waiver, has ever taken place.

F. Conclusion—Canada's Negotiating Options

Based on the legal analysis of this paper, Canada could pursue further trade liberalization with the U.S. by adopting either of two alternative negotiating strategies. This portion of the paper will describe each of these two negotiating options.

(1) *Bilateral Declaration of a Free-Trade Area*

Canada and the U.S. might issue a bilateral declaration that a free trade area, as defined in Article 24, should now be deemed to exist in relation to trade between the two countries. Before such a regional arrangement could be put into force, however, Canada and the U.S. would be obliged, under paragraph 7(a) of Article 24, to notify the Contracting Parties of their intention to implement a free-trade area arrangement, and to engage in consultations which may include the submission of information to support the claim that the "substantially all" test of Article 24 has been satisfied. Thus, the primary question underlying the legal availability of this negotiating option concerns whether all tariff and non-tariff restrictions have been eliminated on "substantially all of the trade" between Canada and the United States. In terms of tariff barriers, it is estimated that, on a value basis, about 65-70 per cent of the two-way trade between Canada and the U.S. is already duty free. More importantly, it is estimated that, with the gradual implementation of the 35 per cent average tariff reductions in the recently concluded Tokyo Round, as much as 85 per cent of existing two-way trade would be virtually free of customs duties. Also, it should be remembered that about 2/3 of Canada's dutiable exports to the U.S. now face tariffs of 5 per cent or less; thus, in terms of Canada's exports to the U.S., a relatively minor further reduction in tariff barriers would be highly likely to meet the "substantially all" test. However, Article 24 also requires the elimination of non-tariff barriers applicable to substantially all the trade between the constituent territories. Therefore, a careful empirical analysis of the existing non-tariff measures employed by both Canada and the

pas se traduire par une baisse des prix de vente au détail. Ainsi, du moins à court terme, les importations en provenance d'autres pays n'en souffriraient pas.

Bien que les États-Unis n'aient pas réussi à présenter une analyse concrète, appuyée sur des données statistiques illustrant des répercussions minimales, selon eux, du Pacte de l'automobile sur le commerce de certains pays, les parties contractantes ont autorisé une dérogation conditionnelle à l'accord aux termes de l'article 25. Cette dérogation stipulait que les États-Unis devaient sur la demande de toute autre partie contractante, organiser des négociations si le requérant détenait des intérêts importants dans l'automobile sur le marché des États-Unis et que le Pacte canado-américain de l'automobile créait, ou menaçait de créer, un détournement sensible des importations du territoire de la partie requérante, à l'avantage du Canada. Cependant, les États-Unis n'étaient tenus ni d'entamer ces consultations ni de diffuser des renseignements permettant aux autres signataires d'évaluer les répercussions de l'accord sur leurs exportations. En fait, depuis la mise sur pied du Pacte de l'automobile, il n'y a encore jamais eu de consultations officielles, comme le prévoit la clause de dérogation du GATT.

F. Conclusion—Options du Canada en matière de négociations

D'après l'analyse juridique présentée dans ce document, le Canada pourrait encore libéraliser son commerce avec les États-Unis en adoptant l'une des deux stratégies en matière de négociation. On examinera dans ce qui suit chacune de ces deux possibilités.

(1) *Déclaration bilatérale d'une zone de libre-échange*

Le Canada et les États-Unis pourraient faire une déclaration bilatérale selon laquelle une zone de libre-échange, conforme à la définition de l'article 24, serait dorénavant réputée exister pour le commerce entre les deux pays. Cependant, avant que cet accord régional puisse entrer en vigueur, le Canada et les États-Unis seraient tenus, en vertu de l'alinéa 7a) de l'article 24, d'avertir les parties contractantes de leur intention de participer à un accord en vue d'établir une zone de libre-échange et d'entamer des consultations au cours desquelles ils pourraient éventuellement soumettre des renseignements prouvant que l'article 24, soit «l'essentiel des échanges commerciaux», a bien été respecté. Ainsi, la question essentielle quant au recours juridique de cette option de négociation est de savoir si toutes les restrictions tarifaires et non tarifaires ont été éliminées sur «l'essentiel des échanges commerciaux» entre le Canada et les États-Unis. Pour ce qui est des barrières tarifaires, on estime que d'un point de vue quantitatif, environ 65 à 70 p. 100 des importations et des exportations entre le Canada et les États-Unis se font déjà en franchise de droits. Mais, plus important encore, on estime qu'avec l'application graduelle des réductions moyennes de 35 p. 100 des barrières tarifaires décidées lors du «Tokyo Round» dont les négociations ont été récemment conclues, jusqu'à 85 p. 100 des importations et des exportations actuelles se feront pratiquement sans droits de douane. Il faut aussi se souvenir qu'environ les deux tiers des exportations du Canada à destination des États-Unis et qui sont frappées de droits de douane sont actuellement assujetties à des droits tarifaires de 5 p. 100 ou moins; ainsi, pour ce qui est des exportations du Canada vers les États-Unis,

U.S. would be necessary in order to form any sound judgement of the question of whether the "substantially all" test has been satisfied. This matter is complicated by the difficulties in measuring the incidence of non-tariff barriers such as counter-vail, customs valuation and dumping to name just a few. If one assumes that the "substantially all" threshold lies somewhere between 75 per cent and 90 per cent, there is a high probability that Canada and the U.S. could adduce sufficient empirical evidence to convince the Contracting Parties that the criteria of Article 24 have been satisfied. It would then be possible for Canada and the U.S. to proceed on a product-by-product, or sectoral basis with the aim of pursuing further trade liberalization exempt from the constraints of the most-favoured-nation clause of Article 1.

(2) Interim Agreement

If it is believed that the progress towards trade liberalization with the United States has not progressed to a stage that would satisfy the "substantially all of the trade" threshold, Canada might seek to negotiate an interim agreement leading to a free-trade area with the United-States. If this option is pursued, the interim agreement must contain a "plan or schedule" for the formation of a free trade area between the parties within "a reasonable period of time." The key problem here is the satisfaction of the reasonable length of time requirement. Any precise prediction as to the reasonableness of a planned negotiating period is obviously very difficult. Several factors, such as the number of commodities currently subject to trade restrictions, the degree of protection currently in force on restricted products and the length of time likely to be required for adaptive responses to the elimination of inter-member barriers, would all be relevant in formulating a proposed schedule of negotiations leading to the formation of a free-trade area. Since Canada-U.S. trade in most commodities is already largely free of restrictions, it is probable that a reasonable period of time for a plan or schedule looking towards a free-trade area would be relatively short, perhaps 5 years. In any event, if the proposed interim agreement is in *prima facie* compliance with Article 24, sectoral or product-by-product negotiations between Canada and the U.S. in furtherance of its free-trade area proposal could proceed without substantial risk of violating the most-favoured-nation clause of Article 1. In other words, unless substantial objections are raised within a reasonable time after the agreement is submitted for review by the Contracting Parties, Canada and the U.S. could initiate negotiations pursuant to the plan included in the interim agreement without fear of legal retaliation by other GATT signatories.

une nouvelle réduction relativement minimales des barrières tarifaires aurait de fortes chances de satisfaire le critère de «l'essentiel des échanges commerciaux». Cependant, est également requise, par l'article 24, l'élimination des obstacles non tarifaires à l'égard de «l'essentiel des échanges commerciaux» entre les territoires constitutifs. Il faudrait donc procéder à une analyse empirique soignée des mesures non tarifaires adoptées par le Canada et les États-Unis pour pouvoir émettre un jugement sûr quant au respect de la disposition touchant «l'essentiel des échanges commerciaux». Les difficultés inhérentes à l'évaluation des répercussions des obstacles non tarifaires tels la compensation, la valeur en douane et le dumping, pour n'en nommer que quelques-uns, viennent par ailleurs compliquer la situation. À supposer que «l'essentiel des échanges commerciaux» corresponde à un pourcentage variant entre 75 et 90 p. 100, il est fort probable que le Canada et les États-Unis pourraient invoquer suffisamment d'arguments empiriques pour convaincre les parties contractantes que les critères de l'article 24 ont été satisfaits. Ils pourraient ensuite entamer des négociations sectorielles ou produit par produit, en vue d'en arriver à une libération encore plus grande de leurs échanges sans être assujettis aux contraintes de la nation la plus favorisée dont fait état l'article I.

2. Accord provisoire

Si croyait-on la libéralisation des échanges avec les États-Unis n'avait pas progressé à un point tel qu'on puisse parler de «l'essentiel des échanges commerciaux», le Canada pourrait tenter de négocier un accord provisoire en vue de l'établissement d'une zone de libre-échange avec les États-Unis. Dans une telle éventualité, l'accord provisoire devrait comprendre un «plan ou programme» pour l'établissement «dans un délai raisonnable», de la zone de libre-échange. Le problème a ici trait au délai raisonnable. Il est assez difficile de définir ce que pourrait être un délai raisonnable pour les négociations. Plusieurs facteurs, dont le nombre de biens actuellement assujettis aux restrictions commerciales, le degré de protection accordé à l'heure actuelle aux produits réglementés et la limite de temps requise pour l'élimination des barrières entre les pays membres, devraient être pris en considération au moment de fixer un programme de négociations pour l'établissement d'une zone de libre-échange. Étant donné qu'une partie importante des biens échangés par le Canada et les États-Unis ne sont déjà plus soumis à aucune restriction, il est probable que le délai raisonnable pour l'établissement d'un plan ou d'un programme pour l'établissement d'une zone de libre-échange serait assez court et correspondrait peut-être à cinq ans. Quoiqu'il en soit, si l'accord intérimaire proposé satisfait, de prime abord, aux exigences de l'article 24, les négociations sectorielles ou produit par produit entre le Canada et les États-Unis en vue de la création de la zone de libre-échange proposée, pourraient se poursuivre sans que les dispositions de l'article 1 concernant la nation la plus favorisée risquent d'être enfreintes. En d'autres termes, à moins que des objections majeures ne soient soulevées dans un délai raisonnable après que l'accord aura été soumis pour étude par les parties contractantes, le Canada et les États-Unis pourraient entamer des négociations en se fondant sur le plan compris dans l'accord intérimaire sans crainte de représailles de la part d'autres signataires du GATT.

Appendix 'A'

Article XXIV

Territorial Application—Frontier Traffic—Customs Unions and Free-trade Areas

1. The provisions of this Agreement shall apply to the metropolitan customs territories of the contracting parties and to any other customs territories in respect of which this Agreement has been accepted under Article XXVI or is being applied under Article XXXIII or pursuant to the Protocol of Provisional Application. Each such customs territory shall, exclusively for the purposes of the territorial application of this Agreement, be treated as though it were a contracting party; *Provided* that the provisions of this paragraph shall not be construed to create any rights or obligations as between two or more customs territories in respect of which this Agreement has been accepted under Article XXVI or is being applied under Article XXXIII or pursuant to the Protocol of Provisional Application by a single contracting party.

2. For the purposes of this Agreement a customs territory shall be understood to mean any territory with respect to which separate tariffs or other regulations of commerce are maintained for a substantial part of the trade of such territory with other territories.

3. The provisions of this Agreement shall not be construed to prevent:

- (a) Advantages accorded by any contracting party to adjacent countries in order to facilitate frontier traffic;
- (b) Advantages accorded to the trade with the Free Territory of Trieste by countries contiguous to that territory, provided that such advantages are not in conflict with the Treaties of Peace arising out of the Second World War.

4. The contracting parties recognize the desirability of increasing freedom of trade by the development, through voluntary agreements, of closer integration between the economies of the countries parties to such agreements. They also recognize that the purpose of a customs union or of a free-trade area should be to facilitate trade between the constituent territories and not to raise barriers to the trade of other contracting parties with such territories.

5. Accordingly, the provisions of this Agreement shall not prevent, as between the territories of contracting parties, the formation of a customs union or of a free-trade area or the adoption of an interim agreement necessary for the formation of a customs union or of a free-trade area; *Provided* that:

- (a) with respect to a customs union, or an interim agreement leading to the formation of a customs union, the duties and other regulations of commerce imposed at the institution of any such union or interim agreement in respect of trade with contracting parties not parties to such union or agreement shall not on the whole be higher or more restrictive than the general incidence of the duties and regulations of commerce applicable in the constituent

Annexe «A»

Article XXIV

Application territoriale—Trafic frontalier—Unions douanières et zones de libre-échange

1. Les dispositions du présent Accord s'appliqueront au territoire douanier métropolitain des parties contractantes ainsi qu'à tout autre territoire douanier à l'égard duquel le présent Accord a été accepté aux termes de l'article XXVI ou est appliqué en vertu de l'article XXXIII ou conformément au Protocole d'application provisoire. Chacun de ces territoires douaniers sera considéré comme s'il était partie contractante, exclusivement aux fins de l'application territoriale du présent Accord, sous réserve que les stipulations du présent paragraphe ne seront pas interprétées comme créant des droits ou obligations entre deux ou plusieurs territoires douaniers à l'égard desquels le présent Accord a été accepté aux termes de l'article XXVI ou est appliqué en vertu de l'article XXXIII ou conformément au Protocole d'application provisoire par une seule partie contractante.

2. Aux fins d'application du présent Accord, on entend par territoire douanier tout territoire pour lequel un tarif douanier distinct ou d'autres réglementations commerciales distinctes sont appliqués pour une part substantielle de son commerce avec les autres territoires.

3. Les dispositions du présent Accord ne devront pas être interprétées comme faisant obstacle

- a) aux avantages accordés par une partie contractante à des pays limitrophes pour faciliter le trafic frontalier;
- b) ou aux avantages accordés au commerce avec le Territoire libre de Trieste par des pays limitrophes de ce territoire, à la condition que ces avantages ne soient pas incompatibles avec les dispositions des traités de paix résultant de la seconde guerre mondiale.

4. Les parties contractantes reconnaissent qu'il est souhaitable d'augmenter la liberté du commerce en développant, par le moyen d'accords librement conclus, une intégration plus étroite des économies des pays participant à de tels accords. Elles reconnaissent également que l'établissement d'une union douanière ou d'une zone de libre-échange doit avoir pour objet de faciliter le commerce entre les territoires constitutifs et non d'opposer des obstacles au commerce d'autres parties contractantes avec ces territoires.

5. En conséquence, les dispositions du présent Accord ne feront pas obstacle, entre les territoires des parties contractantes, à l'établissement d'une union douanière ou d'une zone de libre-échange ou à l'adoption d'un accord provisoire nécessaire pour l'établissement d'une union douanière ou d'une zone de libre-échange, sous réserve

- a) que, dans le cas d'une union douanière ou d'un accord provisoire conclu en vue de l'établissement d'une union douanière, les droits de douane appliqués lors de l'établissement de cette union ou de la conclusion de cet accord provisoire ne seront pas, dans leur ensemble, en ce qui concerne le commerce avec les parties contractantes qui ne sont pas parties à de tels unions ou accords, d'une incidence générale plus élevée, ni les autres réglementa-

territories prior to the formation of such union or the adoption of such interim agreement, as the case may be;

(b) with respect to a free-trade area, or an interim agreement leading to the formation of a free-trade area, the duties and other regulations of commerce maintained in each of the constituent territories and applicable at the formation of such free-trade area or the adoption of such interim agreement to the trade of contracting parties not included in such area or not parties to such agreement shall not be higher or more restrictive than the corresponding duties and other regulations of commerce existing in the same constituent territories prior to the formation of the free-trade area, or interim agreement, as the case may be; and

(c) any interim agreement referred to in sub-paragraphs (a) and (b) shall include a plan and schedule for the formation of such a customs union or of such a free-trade area within a reasonable length of time.

6. If, in fulfilling the requirements of sub-paragraph 5(a), a contracting party proposes to increase any rate of duty inconsistently with the provisions of Article II, the procedure set forth in Article XXVIII shall apply. In providing for compensatory adjustment, due account shall be taken of the compensation already afforded by the reductions brought about in the corresponding duty of the other constituents of the union.

7. (a) Any contracting party deciding to enter into a customs union or free-trade area, or an interim agreement leading to the formation of such a union or area shall promptly notify the CONTRACTING PARTIES and shall make available to them such information regarding the proposed union or area as will enable them to make such reports and recommendations to contracting parties as they may deem appropriate.

(b) If, after having studied the plan and schedule included in an interim agreement referred to in paragraph 5 in consultation with the parties to that agreement and taking due account of the information made available in accordance with the provisions of sub-paragraph (a), the CONTRACTING PARTIES find that such agreement is not likely to result in the formation of a customs union or of a free-trade area within the period contemplated by the parties to the agreement or that such period is not a reasonable one, the CONTRACTING PARTIES shall make recommendations to the parties to the agreement. The parties shall not maintain or put into force as the case may be, such agreement if they are not prepared to modify it in accordance with these recommendations.

(c) Any substantial change in the plan or schedule referred to in paragraph 5(c) shall be communicated to the CONTRACTING PARTIES, which may request the contracting parties concerned to consult with them if the change seems likely to jeopardize or delay unduly the formation of the customs union or of the free-trade area.

tions commerciales plus rigoureuses que ne l'étaient les droits et les réglementations commerciales en vigueur dans les territoires constitutifs de cette union avant l'établissement de l'union ou la conclusion de l'accord, selon le cas;

b) que, dans le cas d'une zone de libre-échange ou d'un accord provisoire conclu en vue de l'établissement d'une zone de libre-échange, les droits de douane maintenus dans chaque territoire constitutif et applicables au commerce des parties contractantes qui ne font pas partie d'un tel territoire ou qui ne participent pas à un tel accord, lors de l'établissement de la zone ou de la conclusion de l'accord provisoire, ne seront pas plus élevés, ni les autres réglementations commerciales plus rigoureuses que ne l'étaient les droits et réglementations correspondants en vigueur dans les mêmes territoires avant l'établissement de la zone ou la conclusion de l'accord provisoire, selon le cas;

c) et que tout accord provisoire visé aux alinéas a) et b) comprenne un plan et un programme pour l'établissement, dans un délai raisonnable, de l'union douanière ou de la zone de libre-échange.

6. Si, en remplissant les conditions énoncées à l'alinéa a) du paragraphe 5, une partie contractante se propose de relever un droit d'une manière incompatible avec les dispositions de l'article II, la procédure prévue à l'article XXVIII sera applicable. Dans la détermination des compensations, il sera dûment tenu compte de la compensation qui résulterait déjà des réductions apportées au droit correspondant des autres territoires constitutifs de l'union.

7. a) Toute partie contractante qui décide d'entrer dans une union douanière ou de faire partie d'une zone de libre-échange ou de participer à un accord provisoire conclu en vue de l'établissement d'une telle union ou d'une telle zone avisera sans retard les PARTIES CONTRACTANTES et leur fournira, en ce qui concerne cette union ou cette zone, tous les renseignements qui leur permettront d'adresser aux parties contractantes les rapports et les recommandations qu'elles jugeront appropriés.

b) Si, après avoir étudié le plan et le programme compris dans un accord provisoire visé au paragraphe 5, en consultation avec les parties à cet accord et après avoir dûment tenu compte des renseignements fournis conformément à l'alinéa a), les PARTIES CONTRACTANTES arrivent à la conclusion que l'accord n'est pas de nature à conduire à l'établissement d'une union douanière ou d'une zone de libre-échange dans les délais envisagés par les parties à l'accord ou que ces délais ne sont pas raisonnables, elles adresseront des recommandations aux parties à l'accord. Les parties ne maintiendront pas l'accord ou ne le mettront pas en vigueur, selon le cas, si elles ne sont pas disposées à le modifier conformément à ces recommandations.

c) Toute modification substantielle du plan ou du programme visés à l'alinéa c) du paragraphe 5 devra être communiquée aux PARTIES CONTRACTANTES qui pourront demander aux parties contractantes en cause d'entrer en consultations avec elles, si la modification semble devoir compromettre ou retarder indûment l'établissement de l'union douanière ou de la zone de libre-échange.

8. For the purposes of this Agreement:

(a) A customs union shall be understood to mean the substitution of a single customs territory for two or more customs territories, so that

(i) duties and other restrictive regulations of commerce (except, where necessary, those permitted under Articles XI, XII, XIII, XIV, XV and XX) are eliminated with respect to substantially all the trade between the constituent territories of the union or at least with respect to substantially all the trade in products originating in such territories, and,

(ii) subject to the provisions of paragraph 9, substantially the same duties and other regulations of commerce are applied by each of the members of the union to the trade of territories not included in the union;

(b) A free-trade area shall be understood to mean a group of two or more customs territories in which the duties and other restrictive regulations of commerce (except, where necessary, those permitted under Articles XI, XII, XIII, XIV, XV and XX) are eliminated on substantially all the trade between the constituent territories in products originating in such territories.

9. The preferences referred to in paragraph 2 of Article I shall not be affected by the formation of a customs union or of a free-trade area but may be eliminated or adjusted by means of negotiations with contracting parties affected. This procedure of negotiations with affected contracting parties shall, in particular, apply to the elimination of preferences required to conform with the provisions of paragraph 8(a)(i) and paragraph 8(b).

10. The CONTRACTING PARTIES may by a two-thirds majority approve proposals which do not fully comply with the requirements of paragraphs 5 to 9 inclusive, provided that such proposals lead to the formation of a customs union or a free-trade area in the sense of this Article.

11. Taking into account the exceptional circumstances arising out of the establishment of India and Pakistan as independent States and recognizing the fact that they have long constituted an economic unit, the contracting parties agree that the provisions of this Agreement shall not prevent the two countries from entering into special arrangements with respect to the trade between them pending the establishment of their mutual trade relations on a definitive basis.

12. Each contracting party shall take such reasonable measures as may be available to it to ensure observance of the provisions of this Agreement by the regional and local governments and authorities within its territory.

8. Aux fins d'application du présent Accord,

a) on entend par union douanière la substitution d'un seul territoire douanier à deux ou plusieurs territoires douaniers, lorsque cette substitution a pour conséquence

i) que les droits de douane et les autres réglementations commerciales restrictives (à l'exception, dans la mesure où cela serait nécessaire, des restrictions autorisées aux termes des articles XI, XII, XIII, XIV, XV et XX) sont éliminés pour l'essentiel des échanges commerciaux entre les territoires constitutifs de l'union, ou tout au moins pour l'essentiel des échanges commerciaux portant sur les produits originaires de ces territoires;

ii) et que, sous réserve des dispositions du paragraphe 9, les droits de douane et les autres réglementations appliqués par chacun des membres de l'union ou commerce avec les territoires qui ne sont pas compris dans celle-ci sont identiques en substance;

b) on entend par zone de libre-échange un groupe de deux ou plusieurs territoires douaniers entre lesquels les droits de douane et les autres réglementations commerciales restrictives (à l'exception, dans la mesure où cela serait nécessaire, des restrictions autorisées aux termes des articles XI, XII, XIII, XIV, XV et XX) sont éliminés pour l'essentiel des échanges commerciaux portant sur les produits originaires des territoires constitutifs de la zone de libre-échange.

9. Les préférences visées au paragraphe 2 de l'article premier ne seront pas affectées par l'établissement d'une union douanière ou d'une zone de libre-échange; elles pourront toutefois être éliminées ou aménagées par voie de négociation avec les parties contractantes intéressées.* Cette procédure de négociation avec les parties contractantes intéressées s'appliquera notamment à l'élimination des préférences qui serait nécessaire pour que les dispositions des alinéas a) i) et b) du paragraphe 8 soient observées.

10. Les PARTIES CONTRACTANTES pourront, par une décision prise à la majorité des deux tiers, approuver des propositions qui ne seraient pas entièrement conformes aux dispositions des paragraphes 5 à 9 inclus à la condition qu'elles conduisent à l'établissement d'une union douanière ou d'une zone de libre-échange au sens du présent article.

11. Tenant compte des circonstances exceptionnelles qui résultent de la constitution de l'Inde et du Pakistan en États indépendants et reconnaissant que ces deux États ont formé pendant longtemps une unité économique, les parties contractantes sont convenues que les dispositions du présent Accord n'empêcheront pas ces deux pays de conclure des accords spéciaux concernant leur commerce mutuel, en attendant que leurs relations commerciales réciproques soient établies définitivement.*

12. Chaque partie contractante prendra toutes mesures raisonnables en son pouvoir pour que, sur son territoire, les gouvernements ou administrations régionaux ou locaux observent les dispositions du présent Accord.

FOOTNOTES

1. GATT, Art. I, para. 1.
2. See e.g., Gros Espiell, "The Most-Favored-Nation Clause" (1971), 5 *J. World Trade L* 29.
3. See, Loveday, "Article XXIV of the GATT Rules" (1958), 11 *Econ. Internationales* 1.
4. U.N. Document, EPCT/C.II, at 6 (1946).
5. See, e.g., G. Patterson, *Discrimination in International Trade: The Policy Issues* (1966, Princeton Univ. Press), at 4-8.
6. See, J. Meades, *The Theory of Customs Unions* (1955, North Holland Pub. Co.), at 6-24; J. Viner, *The Customs Union Issue* (1955, Carnegie Endowment, New York).
7. GATT, Art. XXIV, para. 6.
8. See, e.g., Dam, "Regional Economic Arrangements and the GATT" (1963), 30 *U.CHI.L.REV.* 615.
9. GATT, Art. XXIV, para. 10.
10. GATT, Art. XXIV, para. 8(b).
11. See, U.N. Document, EPCT/C.II/PU.7 (1946).
12. GATT, 6th Supp., *Basic Instruments and Selected Documents*, at p. 94 (1958).
13. GATT, 9th Supp., *Basic Instruments and Selected Documents*, at p. 85 (1961).
14. GATT, Art. XXIV, para. 7(a).
15. See, J. Jackson, *World Trade and the Law of GATT* (1969, Bobbs-Merrill Co.) at p. 605.
16. See, Dam, note 8, *supra*, at 618-19, 661-62.
17. *New Zealand/Australia Free Trade Agreement*, GATT Doc. L/2485 (1965); GATT, 14th Supp., *Basic Instruments and Selected Documents*, at p. 115 (1966).
18. *Greek Association with EEC*, GATT, 11th Supp., *Basic Instruments and Selected Documents*, at 149 (1962).
19. See, e.g., *South African-Southern Rhodesian Customs Union*, GATT, 2 *Basic Instruments and Selected Documents*, at 180 (1952) (ten years); *Greek Association with the EEC*, note 18, *supra* at 150 (22 years).
20. An example is the *New Zealand/Australia Free Trade Agreement* signed at Wellington, Aug. 31, 1965.
21. See: *Treaty Establishing the European Economic Community in Documents for Law*, ed. Stein and Hay at 133.
22. For a discussion of the thorny problem of devising a common external tariff for a customs union under Article 24 see: Kenneth Dam, *The GATT, Law and International Economic Organization* (Chicago: University of Chicago Press, 1970), at 277-79.
23. For a detailed description of the Treaty's provisions see: *Britain and the European Community, 1955-1963*, M. Camps, ed. (Princeton University Press, 1964).
24. GATT, *Basic Instruments and Selected Documents*, 9th supp., "Report Adopted on June 4, 1960" (L/1235, BISD9S, 1961).
25. *Ibid.*, p. 73-85.

RENVOIS

1. GATT, Art. I, par. 1.
2. Voir, Gros Espiell, «*The Most-Favored-nation Clause*» (1971), 5 *J. World Trade L* 29.
3. Voir, Loveday, «Article XXIV des règlements du GATT» (1958), 11 «*Économique Internationale*» 1.
4. Document des N.U., EPCT/C.II, 6 (1946)
5. Voir, G. Patterson, *Discrimination in International Trade: The Policy Issues* (1966, Princeton Univ. Press), aux par. 4-8.
6. Voir, J. Meade, *The Theory of Customs Unions* (1955, North Holland Pub. Co.), aux par. 6-24; J. Viner, *The Customs Union Issue* (1955, Carnegie Endowment, New York).
7. GATT, Art. XXIV, par. 6.
8. Voir, Dam, «*Regional Economic Arrangements and the Gatt*» (1963) 30 *U.CHI.L.REV.* 615.
9. GATT, Art. XXIV, par. 10.
10. GATT, Art. XXIV, par. 8b).
11. Voir, Document des N.U., EPCT/C.II/PU.7 (1946).
12. GATT, 6^e Suppl., *Instruments de base et documents divers*, p. 94 (1958).
13. GATT, 9^e Suppl., *Instruments de base et documents divers*, p. 85 (1961).
14. GATT, Art. XXIV, par. 7a).
15. Voir, J. Jackson, *World Trade and the Law of GATT*, (1969, Bobbs-Merrill Co.) p. 605.
16. Voir, Dam, note 8, *supra*, p. 618-19, et p. 661-62.
17. *Accord de libre-échange Nouvelle Zélande/Australie*, GATT Doc. L/2485 (1965); GATT, 14^e Suppl., *Instruments de base et documents divers*, p. 115 (1966).
18. *Association de la Grèce avec la CEE*, GATT, 11^e Suppl., *Instruments de base et documents divers*, par. 149 (1962).
19. Voir, *South African-Southern Rhodesian Customs Union*, GATT 2 *Instruments de base et documents divers*, 180 (1952) (10 ans); *Association de la Grèce avec le CEE*, note 18, *supra*, 150 (22 ans).
20. Comme exemple, on peut citer l'*Accord de libre-échange Nouvelle-Zélande/Australie*, signé à Wellington, le 31 août 1965.
21. Voir, *Treaty Establishing the European Economic Community in Documents for Law*, ed. Stein and Hay 133.
22. Si l'on veut discuter du problème théorique de la création de tarifs douaniers communs externes dans le cadre d'une union douanière aux termes de l'article 24, voir: Kenneth Dam, *The GATT, Law and International Economic Organization* (Chicago: University of Chicago Press, 1970), 277-79).
23. Pour la description détaillée des clauses du traité, voir: *Britain and the European Community, 1955-1967*, M. Camps, ed. (Princeton, N.J.: Princeton University Press, 1964).
24. GATT, *Instruments de base et documents divers*, 9^e Suppl., rapport adopté le 4 juin 1960 (L/1235, BISD9S, 1961).
25. *Ibid.*, p. 73-85.

26. LAFTA, *Treaty Establishing a Free Trade Area and Instituting the Latin American Free Trade Association in Instruments Relating to Economic Integration of Latin America*, Inter-American Institute of International Legal Studies (New York: Oceana, 1968), pp. 14-27

27. See the GATT Report: 9th Supp. BISD 87 (L/1364), adopted Nov. 18, 1960.

28. Dam, *The Gatt, Law and International Economic Organization*, p. 283.

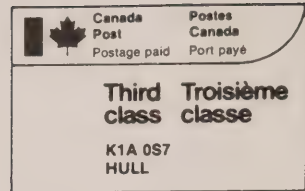
29. *Basic Instruments*, 13th Supp. (1965), pp. 24.

26. LAFTA, *Treaty Establishing a Free Trade Area and Instituting the Latin American Free Trade Association in Instruments Relating to Economic Integration of Latin America*, Inter-American Institute of International Legal Studies (New York: Oceana, 1968), pp. 14-27.

27. Voir le rapport du GATT: 9^e Suppl. BISD 87 (L/1364), adopté le 18 novembre 1960.

28. Dam, *The GATT, Law and International Economic Organization*, p. 283.

29. *Instruments de base*, 13^e Suppl. (1965), p. 24.



If undelivered, return COVER ONLY to:
Canadian Government Printing Office,
Supply and Services Canada,
45 Sacré-Coeur Boulevard,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S7

En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:
Imprimerie du gouvernement canadien,
Approvisionnement et Services Canada,
45, boulevard Sacré-Coeur,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S7

WITNESS—TÉMOIN

Professor John J. Quinn, Faculty of Law, University of
Western Ontario, London, Ontario; and Director, Cana-
da-U.S. Law Institute.

Professeur John J. Quinn, Faculté de droit, *University of*
Western Ontario London, Ontario; et directeur, *Can-*
da-U.S. Law Institute.



EXPOSITION LIBRARY MATERIAL

First Session
Thirty-second Parliament, 1980

Première session de la
trente-deuxième législature, 1980

SENATE OF CANADA

SÉNAT DU CANADA

*Proceedings of the Standing
Senate Committee on*

*Délibérations du comité
sénatorial permanent des*

Foreign Affairs

Affaires étrangères

Chairman:

The Honourable GEORGE C. van ROGGEN

Président:

L'honorable GEORGE C. van ROGGEN

Thursday, June 5, 1980

Le jeudi 5 juin 1980

Issue No. 4

Fascicule n° 4

Fourth Proceedings on:

Canadian Relations with the United States

Quatrième fascicule concernant:

Les relations du Canada avec les États-Unis

WITNESS:

(See back cover)

TÉMOIN:

(Voir à l'endos)

THE STANDING SENATE COMMITTEE ON
FOREIGN AFFAIRS

The Honourable George C. van Roggen, *Chairman*

The Honourable Martial Asselin, P.C., *Deputy Chairman*

The Honourable Senators:

Asselin	Lang
Bélisle	Lapointe
Bird	Macquarrie
Bosa	McElman
*Flynn	Murray
Frith	Neiman
Graham	*Perrault
Grosart	Riel
Haidasz	Rizzuto
Lafond	van Roggen
Lamontagne	Yuzyk—(20)

**Ex Officio Members*

(Quorum 5)

LE COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT
DES AFFAIRES ÉTRANGÈRES

Président: L'honorable George C. van Roggen

Vice-président: L'honorable Martial Asselin, C.P.

Les honorables sénateurs:

Asselin	Lang
Bélisle	Lapointe
Bird	Macquarrie
Bosa	McElman
*Flynn	Murray
Frith	Neiman
Graham	*Perrault
Grossart	Riel
Haidasz	Rizzuto
Lafond	van Roggen
Lamontagne	Yuzyk—(20)

**Membres d'office*

(Quorum 5)

ORDER OF REFERENCE

Extract from the Minutes of the Proceedings of the Senate,
Thursday, May 1st, 1980:

“With leave of the Senate,

The Honourable Senator van Roggen moved, seconded
by the Honourable Senator Asselin, P.C.:

That The Standing Senate Committee on Foreign
Affairs be authorized to continue its examination of and
report upon Canadian relations with the United States:

That the papers and evidence received and taken on the
subject in the Twenty-Ninth, Thirtieth and Thirty-first
Parliaments be referred to the Committee;

That the Committee be empowered to engage the ser-
vices of such counsel and technical, clerical and other
personnel as may be required for the purpose of the said
examination and for the purpose of its examination and
consideration of such legislation and other matters as may
be referred to it, at such rates of remuneration and
reimbursement as the Committee may determine, and to
compensate witnesses by reimbursement of travelling and
living expenses, if required, in such amount as the Com-
mittee may determine; and

That the Committee have power to sit during adjourn-
ments of the Senate.

The question being put on the motion, it was—
Resolved in the affirmative.”

ORDRE DE RENVOI

Extrait des Procès-verbaux du Sénat, le jeudi 1^{er} mai 1980:

«Avec la permission du Sénat,

L'honorable sénateur van Roggen propose, appuyé par
l'honorable sénateur Asselin, C.P.,

Que le Comité sénatorial permanent des affaires étran-
gères soit autorisé à continuer son étude des relations du
Canada avec les États-Unis et à faire rapport à ce sujet;

Que les documents recueillis et les témoignages enten-
dus sur ce sujet au cours des vingt-neuvième, trentième et
trente et unième Parlements soient déférés au comité;

Que le comité soit autorisé à retenir les services d'avo-
cats, de personnel technique et de personnel de bureau
dont il pourra avoir besoin aux fins de ladite enquête et
aux fins d'examiner les mesures législatives et autres
questions qui peuvent lui être déferées, et aux tarifs de
rémunérations et de remboursement que le comité peut
déterminer, et à indemniser les témoins en leur rembour-
sant des frais de voyage et de subsistance, si nécessaire,
aux montants que le comité peut déterminer; et

Que le comité soit autorisé à siéger durant les ajourne-
ments du Sénat.

La question mise aux voix, est adoptée.»

Le greffier du Sénat

Robert Fortier

Clerk of the Senate

MINUTES OF PROCEEDINGS

THURSDAY, JUNE 5, 1980

(5)

[Text]

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs met this day at 9.32 a.m., The Deputy Chairman, the Honourable Senator Asselin, P.C., presiding.

Present: The Honourable Senators Asselin, Bélisle, Bird, Bosa, Grosart, Lang, Lapointe, Macquarrie, McElman and Neiman. (10)

Present but not of the Committee: The Honourable Senator Hastings.

In attendance: From the Parliamentary Centre for Foreign Affairs and Foreign Trade: Mr. Peter C. Dobell, Director and Mrs. Carol Seaborn.

The Committee continued consideration of its Order of Reference dated May 1st, 1980 relating to Canadian Relations with the United States.

Witness:

Mr. Rodney de C. Grey, Advisor to the Government of Ontario, Ontario House, London, England.

The Deputy Chairman introduced the witness who made a statement and then answered questions put to him by members of the Committee.

At 11.30 a.m., the Committee adjourned to Tuesday, June 10, 1980 at 2.30 p.m.

*ATTEST:**Le greffier du Comité*

Patrick Savoie

Clerk of the Committee

PROCÈS-VERBAL

LE JEUDI 5 JUIN 1980

(5)

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères se réunit aujourd'hui à 9 h 32 sous la présidence de l'honorable sénateur Asselin, C.P. (vice-président).

Présents: Les honorables sénateurs Asselin, Bélisle, Bird, Bosa, Grosart, Lang, Lapointe, Macquarrie, McElman et Neiman. (10)

Présent mais ne faisant pas partie du Comité: L'honorable sénateur Hastings.

Aussi présents: Du Centre parlementaire des affaires étrangères et du commerce extérieur: M. Peter C. Dobell, directeur et M^{me} Carol Seaborn.

Le Comité poursuit l'étude de son ordre de renvoi du 1^{er} mai 1980 concernant les relations du Canada avec les États-Unis.

Témoin:

M. Rodney de C. Grey, conseiller auprès du gouvernement de l'Ontario, Ontario House, Londres, Angleterre.

Le vice-président présente le témoin qui fait une déclaration et répond ensuite aux questions qui lui sont posées par les membres du Comité.

A 11 h 30, le Comité suspend ses travaux jusqu'au mardi 10 juin 1980, à 14 h 30.

ATTESTÉ:

EVIDENCE

Ottawa, Thursday, June 5, 1980

[Text]

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs met this day at 9.30 a.m. to examine Canadian relations with the United States.

Senator Martial Asselin (*Deputy Chairman*) in the Chair.

The Deputy Chairman: Honourable senators, as you know, our chairman, Senator van Roggen, is unavoidably absent on the west coast and has asked me to replace him, a task I am happy to fulfill.

I think it would be true to say that no other Canadian has more experience in international tariff issues than today's witness before the committee. As an official of the Department of Finance, Mr. Rodney Grey was appointed, in 1955, Canadian representative to the GATT to help plan the 1956 tariff negotiations. Ever since then he has been involved in all the major tariff and trade negotiations affecting Canada, including the Dillon Round in 1960-62, the Kennedy Round in 1962-64, and the just completed Tokyo Round.

From the position of Assistant Deputy Minister, Department of Finance, Mr. Grey was appointed in 1975 as Head of the Canadian Delegation to the Tokyo Round of the GATT multilateral trade negotiations. He held the rank of Ambassador and participated in four very strenuous years of negotiating at the Tokyo Round.

I might repeat a compliment paid to Mr. Grey at the Western Canadian Trade Opportunities Conference in Calgary this past February. Mr. Harold Malmgren, a former U.S. trade negotiator, stated:

I think most governments in most countries believe that Canada had the strongest negotiating team of any government in the field. Between Jake Warren and Rod Grey, I think they were considered the leading experts and quite often they were turned to for advice in dealing between other countries. So I think you had a good deal going for you there.

Mr. Grey resigned last year from the federal Public Service to become a consultant on trade policy and a part-time special adviser to the Government of Ontario.

Mr. Grey is the author of a number of articles on federal-provincial financial relations, and a study entitled "The Development of the Canadian Anti-Dumping System". He has recently given a number of speeches concerning the problems which may arise out of the Tokyo Round for Canada-United States trade. It is in this area that the chairman, Senator van Roggen, was convinced his testimony would be very valuable at this time. Mr. Grey was therefore invited to appear before the committee. The committee considers itself fortunate to catch him in his shuttling between Toronto and London, England.

Now I would like to ask our witness to make an opening statement, if he wishes to do so.

TÉMOIGNAGES

Ottawa, le jeudi 5 juin 1980

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères se réunit aujourd'hui à 9 h 30 pour examiner les relations commerciales entre le Canada et les États-Unis.

Le sénateur Martial Asselin (*vice-président*) occupe le fauteuil.

Le vice-président: Honorables sénateurs, comme vous le savez, notre président, le sénateur van Roggen, est absent puisqu'il se trouve sur la côte du Pacifique; il m'a demandé de le remplacer et je suis heureux d'assumer cette tâche.

Je crois qu'il serait vrai de dire que le témoin que nous entendrons aujourd'hui est le Canadien ayant le plus d'expérience dans les questions tarifaires internationales. En qualité de haut fonctionnaire du ministère des Finances, en effet, M. Rodney Grey a été nommé en 1955 représentant canadien au GATT pour aider à la préparation des négociations tarifaires de 1956. Depuis, il a participé activement à toutes les principales négociations tarifaires et commerciales touchant le Canada, notamment les négociations Dillon en 1960-1962 et Kennedy en 1962-1964 et il vient d'assister au «Tokyo Round».

Sous-ministre adjoint au ministère des Finances, M. Grey a été nommé, en 1975, chef de la délégation canadienne aux négociations commerciales multilatérales du GATT à Tokyo. Il avait le rang d'ambassadeur et a, pendant quatre années, participé aux négociations ardues du «Tokyo Round».

Je me permets de répéter un compliment qui a été adressé à M. Grey à la Western Canadian Trade Opportunities Conference, à Calgary, en février dernier. M. Harold Malmgren, ancien négociateur commercial pour les États-Unis, affirmait:

«Je crois que les gouvernements de la plupart des pays estiment que le Canada disposait sur place de l'équipe de négociations la plus forte. MM. Jake Warren et Rod Grey constituaient, je pense, la pair d'experts la plus compétente; les autres pays ont souvent eu recours à eux dans leurs négociations. Je crois donc que vous étiez entre de très bonnes mains à ces négociations».

L'an dernier, M. Grey a démissionné de la fonction publique fédérale pour devenir expert-conseil en matière de politique commerciale et conseiller spécial à temps partiel du gouvernement de l'Ontario.

M. Grey est l'auteur de plusieurs articles traitant des relations financières fédérales-provinciales et d'une étude intitulée «The Development of the Canadian Anti-Dumping System». Il a dernièrement fait une série de conférences sur les problèmes que la négociation de Tokyo peut susciter dans les relations commerciales canado-américaines. C'est à ce sujet que notre président, le sénateur van Roggen, était convaincu que son témoignage serait inestimable en ce moment et c'est pourquoi il a été invité à comparaître devant le Comité. Nous nous considérons chanceux d'avoir pu le retenir dans ces pérégrinations entre Toronto et Londres (Angleterre).

Je demanderais maintenant à notre témoin de bien vouloir nous présenter sa déclaration préliminaire.

[Text]

Mr. Rodney de C. Grey: Thank you, Mr. Chairman. I will make a statement, if I may, of about twenty minutes' duration.

My purpose is to make some suggestions, both as to procedures and as to substance, about how we might work out solutions to the trade relations problems which will develop between Canada and the United States. I begin by looking at what came out of the Tokyo Round. The Tokyo Round results are a logical starting point for a discussion of what will be the problems in the 80's, and I would like to make four points about the results of those negotiations.

First, the fact that the negotiations were in progress was a stabilizing factor for trade relations between Canada and the United States. The fact that we were negotiating, that there was ongoing discussion, that there was a working apparatus to deal in a context of problem-solving with the new problems as they arose, was a major element in the management of trade relations for most of the 1970's. Looking ahead, one factor to take into account is that there is no general negotiation taking place, and that influence on events is no longer there, nor is there much prospect of any such broad negotiation being organized in the next decade.

The second point I would like to make is that the style, the modalities of how we addressed issues in the Tokyo Round will be a factor in trade relations. Leaving the tariff rate negotiations to one side, the agreement we negotiated in Geneva are set out in detailed, legalistic, complicated, sometimes ambiguous language. They are supposed to be contracts: they embody what the negotiators were prepared to say was, issue by issue, an adequate balance of rights and obligations, but the style of these agreements reflects and stimulates the trend to a legalistic trade policy apparatus in the United States and in Canada. This trend to detailed legalism as the style of trade policy started well before the Tokyo Round. The codes that we worked out in Geneva not only sanction that approach, they make it obligatory.

A third point about the Tokyo Round outcome: one of the key concepts, one of the accepted elements or premises of the trade policy system, from the Havana Conference at the end of the war to the Kennedy Round, was that the structure of tariff rates was to be the central instrument by which governments intervened to regulate the flow of imports. The Kennedy Round, one might say, signaled the switch, in the United States quite clearly, and in Canada rather less obviously, from a tariff-centered commercial policy system to what I have called elsewhere a system of "contingent protection". We have moved away from a system in which, except for agriculture and except for emergencies, domestic producers got protection from a system of tariff rates, to a system in which you can get protection when you can make a case for it against dumping, against submitted imports, and against sudden surges of imports that you can argue should not be tolerated.

The new legalism and the new emphasis on contingency or standby measures will themselves produce problems between

[Traduction]

M. Rodney de C. Grey: Merci, monsieur le président. Je ferai, si vous me le permettez, une déclaration d'une vingtaine de minutes.

J'ai l'intention de vous faire quelque proposition de fond et de forme quant à la façon dont nous pourrions résoudre les problèmes que poseront les relations commerciales entre le Canada et les États-Unis. Je considérerai au premier lieu les résultats du "Tokyo Round", point de départ logique pour la discussion des problèmes qui surgiront dans les années 80. J'aimerais faire quatre remarques à leur sujet.

Premièrement le progrès même des négociations a été un facteur de stabilisation pour les relations commerciales entre le Canada et les États-Unis. Les négociations et les discussions en cours ainsi que tout l'appareil mis en place pour régler les nouvelles difficultés au fur et à mesure qu'elles se présentaient a constitué des éléments importants de la dynamique des relations commerciales pendant presque toute la dernière décennie. Un des facteurs dont il faudra, à l'avenir, tenir compte, c'est qu'il n'y aura pas de négociations générale au cours et qu'on ne pourra donc plus influencer le déroulement des événements, sans compter que l'éventualité de négociations aussi larges est pratiquement nulle au cours des dix prochaines années.

Deuxièmement, la façon dont nous avons abordé les problèmes au cours du "Tokyo Round" jouera un rôle dans les relations commerciales. Sans parler des négociations sur les droits de douane, les accords que nous avons négociés à Genève sont énoncés dans des termes juridiques détaillés, complexes et parfois ambigus. Ces accords sont censés être des contrats; ils incorporent ce que les négociateurs ont été disposés à considérer, problème par problème, comme partage équilibré de droits et d'obligations, mais par leur style ils reflètent et simulent l'engouement à vouloir couler dans un cadre juridique les politiques commerciales entre le Canada et les États-Unis. Cette tendance au légalisme dans le libellé de la politique commerciale a débuté bien avant la négociation de Tokyo; et les codes que nous avons élaborés à Genève ne sanctionnent pas seulement cette méthode, ils la rendent obligatoire.

Troisièmement, au sujet de l'issue du "Tokyo Round" l'une des notions clés, l'un des éléments ou des prémisses acceptés de la politique commerciale depuis la Conférence de La Havane à la fin de la guerre, jusqu'au "Kennedy Round", a consisté à structurer les droits de douane; c'était là l'instrument central d'intervention du gouvernement pour régler menter les importations. La négociation Kennedy a marqué l'adoption, très clairement aux États-Unis et de façon moins évidente au Canada, d'une politique commerciale centrée non plus sur les droits de douane, mais sur ce que j'ai déjà appelé un système de "protection conditionnelle". Nous nous sommes éloignés d'un système dans lequel, à l'exception de l'agriculture et des urgences, les producteurs intérieurs étaient protégés par tout un réseau de barrière, tarifaires, et avoir adopté un autre système où votre protection dépend de votre habileté à monter, à l'encontre du dumping, des importations subventionnées et de la hausse subite des importations, que cela crée une situation intolérable.

Ce nouveau légalisme et ce nouvel accent donné à l'imprévu ou aux mesures conditionnelles, créeront des problèmes entre

[Text]

the major industrialized countries, and between Canada and the United States.

My last comment on the Tokyo Round is that there is a lot of unfinished business. For example, the procurement code does not cover very much procurement. That is probably a relief to firms that now profit from procurement preferences, but it ought to be a worry to Canadian producers who could compete in the United States procurement market if "Buy American" provisions could be negotiated away.

There are other examples of unfinished business. We could not agree on new rules on emergency action against intolerable but "fair" import competition. We left agricultural trade in large part unregulated. In particular, we made little, if any, progress in providing for any effective discipline to prevent the excessive subsidization of agricultural exports. We failed to address the problems—that is, problems of distortion in terms of industrial location—that face small countries like Canada, heavily dependent on resource based exports.

The so-called sector approach to negotiations in these product areas in an idea whose time has not come. The negotiating countries could not agree on new rules governing exports. That, too, is an idea whose time has not come.

Now we are at the stage of implementing the Tokyo Round results. The United States is, of course, very much further along in that process. The United States has its new trade legislation in place and has revamped its administrative apparatus. For Canada, all this is ahead of us.

Against that background one can ask the question: What will be the pressure in the 1980's, what will be the trade policy issues between Canada and the United States? First, I would assume that United States producers will seek full recourse to their law, and to their rights under the Geneva agreement, if there is dumping by Canadians or if Canadian exports are subsidized. It remains to be seen how high a threshold of pain the concept of "material" injury will mean in regard to dumping and subsidization. If it is too low, one can expect quite a lot of cases directed at Canadian exports. It seems to me that Canadians will be rather less willing to use anti-dumping and countervail against United States competition.

There are particular problems about countervail. Clearly, with the high cost of capital, with serious regional disparities in incomes, with serious unemployment in certain parts of Canada, there will be a continuing need for both federal and provincial assistance to industrial development in Canada. Obviously, much of the resulting production must be exported, and much to the United States. Thus a vigorous United States countervailing duty system can have a serious impact on the effectiveness of Canada's industrial development programs.

[Traduction]

les principaux pays industrialisés ainsi qu'entre le Canada et les États-Unis.

J'aimerais ajouter enfin, au sujet du Tokyo Round, que bien des travaux sont restés en plan. Par exemple, le code d'achat n'est pas tellement étendu, au grand soulagement sans doute des sociétés qui bénéficient maintenant d'un régime de faveur en matière d'achats. Toutefois, les producteurs canadiens devraient s'en inquiéter puisqu'ils pourraient concurrencer sur le marché d'achats américain si les dispositions relatives à la politique «Buy American» pouvaient être annulées lors de négociations.

Il y a d'autres exemples de travaux inachevés. Nous n'avons pu nous entendre sur de nouvelles règles régissant les mesures d'urgence à prendre en cas de concurrence intolérable, mais «juste», en matière d'importation. Nous n'avons presque pas réglementé le commerce agricole. Tout particulièrement, nous n'avons pas fait tellement de progrès en vue de trouver un moyen efficace d'éliminer les subventions excessives à l'égard des exportations agricoles. Nous ne nous sommes pas attaqués aux problèmes de déséquilibre dans la répartition de l'activité économique auxquels font face de petits pays comme le Canada, qui dépendent dans une large mesure de l'exportation de leurs ressources.

La prétendue méthode d'approche sectorielle pour orienter les négociations sur ces produits est une idée qui ne s'est pas concrétisée. Les pays négociateurs n'ont pu s'entendre sur de nouvelles règles en matière d'exportation, autre idée qui ne s'est pas matérialisée.

Nous sommes maintenant à l'étape de la mise en œuvre des résultats du Tokyo Round. Les États-Unis, bien sûr, sont très avancés dans cette voie. Ils ont adopté une nouvelle législation commerciale et ont révisé leur appareil administratif. Le Canada lui n'a encore rien fait.

Devant cette situation, on peut se demander ce que seront les pressions dans les années 80 et les questions de politique commerciale qui se poseront entre le Canada et les États-Unis? Premièrement, j'imagine que les producteurs américains auront pleinement recours à leur loi et feront valoir les droits que leur confère l'accord de Genève, si les Canadiens pratiquent le dumping ou si les exportations canadiennes sont subventionnées. Il reste à savoir à quel point la notion de préjudice «matériel» entrera en jeu en ce qui a trait au dumping et aux subventions. Si les mesures d'intervention sont trop faibles, on peut s'attendre à ce que de nombreuses exportations canadiennes soient touchées. Il me semble que les Canadiens seront en général moins portés à avoir recours aux droits anti-dumping et compensateurs face à la concurrence américaine.

Les droits compensateurs posent des problèmes particuliers. Évidemment, étant donné le coût élevé des immobilisations, l'ampleur des inégalités régionales en matière de revenu, le taux élevé de chômage dans certaines régions du Canada, il sera toujours nécessaire que les gouvernements fédéral et provinciaux subventionnent l'expansion industrielle au Canada. Il faudra bien aussi que la production qui en découlera soit exportée, et principalement aux États-Unis. Par conséquent, un système rigide de droits compensateurs aux États-

[Text]

By contrast, United States subsidization of industry tends to encourage production for their own market, not for export to Canada. Canadian countervail is not going to be a discipline for Americans, but merely an irritant. This "asymmetry" in the impact of countervailing duty actions on the two sides of the border must be addressed fairly quickly. There may well be difficulties too regarding safeguard actions, or emergency actions. In a recession and in a period when supplies from new sources—that is, the developing countries—are entering our markets, businessmen in both Canada and the United States are likely to seek emergency import protection; that is, if they cannot prove dumping or subsidization.

Aside from the cases where Canadian exports to the United States seem intolerable to some United States producers—and we cannot rule that there will be cases like that—the main problem will be Canadian exports getting caught up in United States safeguard actions generated by imports from other sources. Specialty steel and fasteners are examples of United States emergency actions affecting Canada when Canadian exports are not part of the problem.

This problem of our exports getting caught up in a United States safeguard action directed against imports from other sources is, of course, the price we pay for insisting on the rule of non-discrimination in the application of this GATT provision. It is important that, given this rule of non-discrimination, the United States and Canada apply meaningful standards when determining if there is "serious injury". It is this threat of "serious injury" which alone justifies emergency import protection.

Another area where there may be Canada-United States difficulties in the 1980's is the anti-trust area. I include anti-trust in trade policy because anti-trust actions are so often about trade and so often affect trade policy. I happen to share the view that most, though not all, United States anti-trust actions over the years have seen benign or at least neutral in their effect on Canada, including those where American trust-busters have tried to extend their jurisdiction into Canadian affairs. It is in the nature of anti-trust actions that they have an extra-territorial reach, but some United States anti-trust activities have involved real differences in policy and perception between the two countries, and for this reason there are detailed arrangements for consultation on these matters between our two countries. I would predict that there will be more difficulties in this area in the 1980's.

As I have already suggested, procurement is a problem. The United States has a variety of "Buy American" provisions at both the federal and state levels. They were not designed to keep out Canadian goods, but to keep out the products of other major industrial countries overseas, whose procurement mar-

[Traduction]

Unis peut sérieusement nuire à l'efficacité des programmes d'expansion industrielle du Canada.

Au contraire, aux États-Unis, les subventions accordées à l'industrie tendent à encourager la production destinée au marché intérieur plutôt qu'au Canada. Les droits compensateurs au Canada n'engendrent donc pas les Américains; cette mesure ne fera que les irriter. Cette asymétrie dans les répercussions des droits compensateurs établis par les deux pays doit être corrigée très rapidement. Les mesures de protection ou les mesures d'urgence créeront elles aussi des difficultés. En cette période de récession et d'arrivée sur nos marchés d'approvisionnements provenant de nouvelles sources, c'est-à-dire, des pays en voie de développement, les hommes d'affaires tant du Canada que des États-Unis chercheront probablement à obtenir une protection d'urgence en matière d'importation; c'est-à-dire, s'ils ne peuvent prouver qu'il y a eu dumping ou subvention.

Mis à part les cas où les exportations canadiennes aux États-Unis semblent intolérables à certains producteurs américains (et nous ne pouvons empêcher que cela se présente) le principal problème consistera dans le fait que les exportations canadiennes seront bloquées par les mesures d'urgence américaines, visant à l'origine les importations provenant d'autres sources. Les dispositions relatives à l'acier spécial sont un bon exemple de mesures d'urgence des États-Unis qui touchent le Canada même si nos exportations ne sont pas en cause.

Ce problème du blocage de nos exportations par les mesures de protection américaines visant les importations provenant d'autres sources est, bien sûr, le prix que nous payons pour avoir insisté sur l'établissement d'une règle de non-discrimination dans l'application de cette disposition du GATT. Il est important, étant donné l'existence de cette règle de non-discrimination, que les États-Unis et le Canada appliquent des normes sensées pour déterminer s'il y a «préjudice grave». C'est cet menace de «préjudice grave» qui justifie à elle seule les mesures d'urgence en matière d'importation.

La législation anti-trust est un autre domaine pouvant soulever des difficultés entre le Canada et les États-Unis dans les années 80. J'inclus cette question dans la politique commerciale parce que les mesures anti-trust sont souvent reliées au commerce. Je crois moi aussi que pour la plupart, mais non dans l'ensemble, les mesures anti-trust américaines au cours des années n'ont eu que des répercussions légères ou au moins neutres sur le Canada, même lorsque ceux qui étaient chargés de mettre en vigueur les lois anti-trust américaines ont cherché à étendre leur compétence aux affaires canadiennes. Les mesures anti-trust ont, par leur nature, une portée extra-territoriale, mais certaines activités anti-trust américaines comportaient de véritables différences de principe et de perception. C'est pourquoi, il existe des accords détaillés prévoyant une consultation sur ces questions entre nos deux pays. Je prévois encore plus de difficultés dans ce domaine dans les années 80.

Je le répète, la politique d'achat est un problème. Les États-Unis ont une foule de dispositions relatives à la politique «Buy American» et ce, tant au niveau du gouvernement central que des États. Ces dispositions ne visent pas à interdire l'achat de produits canadiens, mais à éloigner les produits d'autres

[Text]

kets are closed to United States producers. Those overseas markets are closed to Canadian products too. Canadian producers have been particularly concerned by the extension of the "Buy American" concept to urban mass transportation. This is a product area in which we are developing some competence. Indeed, there is an agreement between Canada and the United States providing for co-operation in the development of urban mass transportation technology, but it does not extend to the purchasing phase. Unless Canada and the United States can work out some arrangement, United States policy will do considerable harm to legitimate Canadian industrial development.

One should keep in mind that the Tokyo Round procurement code is an arrangement which offers the benefits of better access to those countries which offer better access. In international trade law it is a conditional most-favoured-nation agreement. The United States has made clear in its legislation, the Trade Agreements Act of 1979, that the United States will accord better access to its procurement market only to those who offer American producers better access to their markets. Thus, there would be no great intellectual leap required to think of a Canada-United States deal on procurement which would be open to others who might want to contract in. What Canadians need is the setting aside of barriers to our potential exports to the United States procurement market. Canada does not need, and we should not ask for, a procurement preference in the United States market. However, if others decide never to contract in, the practical result would be a Canada-United States preference area for this type of trade.

Given the proliferation of a variety of discriminatory and preferential arrangements around the European Economic Community directed against American and Canadian exports, I do not have any high-minded objections to solving North American trade problems bilaterally. We shall also have to consider abandoning the strict rule of non-discrimination if we are going to solve some of the particular product or sector problems left over from the Tokyo Round tariff bilaterals. True, we did solve a lot of difficult tariff issues as between Canada and the United States, but again there is some unfinished business. The most obvious is petrochemicals, where the United States insists on maintaining very high rates of duty. Whatever the origins—and they are very complex—for the United States Administration so deciding, I am confident that, with some imagination, Canada and the United States can make a new arrangement that will allow the Canadian petrochemical industry to compete on legitimate terms in the United States markets.

These are examples of areas where there will be problems between Canada and the United States in trade policy and trade relations in the 1980's. If you study these examples and others such as the United States tax incentives for exports—that is, the DISC system—one element emerges fairly frequently, that the United States law and policy which has been

[Traduction]

grands pays industriels, dont les marchés d'achat se rapprochent de ceux des producteurs américains. Les marchés étrangers sont également fermés aux produits canadiens. Les producteurs canadiens ont été particulièrement touchés par l'application de la politique «Buy American» au matériel de transport urbain. C'est, en effet, un secteur dans lequel nous acquérons une certaine compétence. En fait, le Canada et les États-Unis ont signé un accord qui prévoit une coopération dans le développement technologique du transport urbain, mais cet accord ne traite pas de l'acquisition du matériel. A moins que le Canada et les États-Unis ne puissent en venir à un compromis, la politique américaine gênera gravement le développement normal de l'industrie canadienne.

N'oublions pas que le code de passation des marchés d'État prévu par les Négociations de Tokyo assure un meilleur accès aux marchés, aux pays qui eux-même facilitent l'accès à leur propre marché. En droit commercial international, on appelle cela un traitement conditionnel de la nation la plus favorisée. Les États-Unis ont clairement spécifié dans leur loi, le *Trade Agreements Act* de 1979, qu'ils n'accorderaient de meilleur accès aux marchés de l'État qu'aux pays qui offrent le même avantage aux producteurs américains. Ainsi, il n'y a pas besoin de faire un gros effort intellectuel pour envisager un accord canado-américain sur les marchés de l'État auquel pourrait se joindre tout autre pays intéressé. Ce qui importe au Canada, c'est qu'on écarte les barrières tarifaires qui entravent sa participation aux marchés des administrations publiques. Il n'a besoin d'aucun privilège à cet égard, et il ne doit en réclamer aucun. Toutefois, si aucun autre pays ne se joint à l'accord, il en résultera une zone privilégiée Canada-États-Unis pour ce type de commerce.

Compte tenu de la prolifération des accords discriminatoires et préférentiels au sein de la Communauté économique européenne contrecarrant les exportations tant américaines que canadiennes, je n'ai pas beaucoup de scrupules à résoudre les problèmes commerciaux nord-américains sur une base bilatérale. Il nous faudra également songer à abandonner la règle stricte de la non-discrimination, si nous voulons régler certains problèmes liés à un secteur ou un produit donné et qui n'aurait pas été inclus dans les accords tarifaires bilatéraux des Négociations de Tokyo. Il est vrai que nous avons réglé un grand nombre de questions difficiles, en matière de tarifs douaniers, entre le Canada et les États-Unis, mais, là non plus, nous n'avons pas fini. Le secteur le plus évident, c'est celui de la pétrochimie, domaine dans lequel les États-Unis persistent à maintenir des droits de douane très élevés. Quels que soient leurs motifs—et ils sont très complexes—je suis convaincu qu'avec un peu d'imagination, le Canada et les États-Unis pourraient conclure un nouvel accord permettant à la pétrochimie canadienne de faire concurrence à l'industrie américaine, dans des conditions légitimes, aux États-Unis.

Certains secteurs n'iront pas sans poser de problèmes de politique et de relations commerciales entre nos deux pays dans les années 80. En effet, si l'on se penche sur ces exemples et sur d'autres, comme les incitations fiscales américaines en matière d'exportation, soit le système DISC, on s'aperçoit que dans la législation et la politique américaines adoptées pour

[Text]

developed to deal with policies or problems arising in relations with other trading partners—others who are more powerful than Canada but not more important to the United States in purely trade terms—these United States reactions often bear on Canada more vigorously and rigorously than they do on those others. This is sometimes no more than the result of geography, of being neighbours. Sometimes it is the fault of bad design.

Therefore I suggest that the first item on the order of business for the 1980's in North American trade relations—an agenda for putting our affairs in order—should be a review, in both Canada and the United States, of legislation that bears on trade. The purpose of such a review would be to ensure that the legislation of one does not impact on the other North American partner more harshly, more vigorously, unintentionally and unnecessarily, than it does on others.

Of course, there will be areas where one country has a policy to deal explicitly with a problem raised by the other. I am not arguing that we can make these problems go away, or that, given the volume of the trade and economic relationships, there will not continue to be bilateral issues of real difficulty. There are, for example, problems to do with a range of border issues, such as the trade in seasonal horticultural products, or the "border broadcasting" issue, where the best that Canada and the United States may be able to do is to work out temporary accommodation. However, I am impressed with how much trouble is caused inadvertently and accidentally by the failure to think out the North American consequences of trade policies devised to cope with problems generated overseas. I suggest we begin the search for a better trading arrangement here in North America by trying to get rid of some of these design faults.

Clearly, this means more of an effort by the United States than by Canada. It is the United States preoccupation with relations with Europe and Japan that is at the root of most of the trouble, but, of course, Canadians will have to be prepared to identify the trouble areas, and we should certainly be prepared to review our legislation to the same broad end.

That is item one of the procedural agenda. As we work through that procedure we could begin to judge whether there are product areas or policy areas where special, more detailed, more radical solutions are required for Canada and the United States than are provided by the existing international arrangements. I have already made clear that, speaking personally, I believe Canada and the United States should work out a special procurement deal, perhaps modelled on, but not going quite so far as, the defence production sharing arrangement. In a procurement arrangement we might be getting preferences in each other's markets, but this would not be our purpose. We should be trying here, as elsewhere, to remove barriers to North American trade which Canada and the United States

[Traduction]

traiter les politiques ou problèmes découlant des relations avec les autres partenaires commerciaux—pays plus puissants que le Canada, mais non plus importants sur le plan commercial aux yeux des États-Unis—les réactions américaines ont souvent sur le Canada des répercussions plus fortes et plus rigoureuses qu'elles n'en ont sur les autres pays. C'est, dans certains cas, le fait de la géographie, le simple fait d'être voisins et dans d'autres, cela est dû à une mauvaise conception des politiques.

Par conséquent, je propose, comme premier point à l'ordre des travaux concernant les relations commerciales canado-américaines de 1980, un examen des législations respectives en matière de commerce lequel aurait pour but d'assurer que la législation d'un n'influe pas sur l'autre partenaire nord-américain d'une manière plus forte ou plus rigoureuse qu'elle ne le fait sur d'autres pays, de façon absolument inutile et sans qu'on l'ait voulu.

Bien entendu, il y aura quand même des domaines où l'un des deux partenaires possède une politique pour traiter explicitement d'un problème soulevé par l'autre. Je ne dis pas que nous pouvons faire disparaître ces problèmes ou que, compte tenu du volume des échanges commerciaux et des rapports économiques, il n'y aura plus de réels problèmes dans les relations bilatérales. Il y a, par exemple, des problèmes concernant toute une gamme de questions comme le commerce des produits maraîchers où la question de la diffusion d'émissions captées dans l'autre pays. Ce que le Canada et les États-Unis peuvent faire de mieux à ce sujet, c'est de conclure un arrangement temporaire. Toutefois, je suis étonné de constater combien de problèmes sont créés par inadvertance et accident parce qu'on a omis d'envisager les répercussions nord-américaines de politiques commerciales conçues pour faire face à des situations imputables à d'autres pays. Je propose que nous commençons à essayer de mettre au point un meilleur accord commercial en Amérique du Nord en essayant de corriger certaines de ces erreurs de conception des politiques.

Il ne fait aucun doute que cette façon de procéder exigera beaucoup plus d'efforts de la part des États-Unis que du Canada. Ce sont essentiellement les préoccupations des États-Unis à l'égard des relations avec l'Europe et le Japon qui sont la source de ces problèmes, mais, bien entendu, les Canadiens devront faire l'effort de cerner les domaines qui font problème et il devront également être disposés à examiner leurs lois dans la même optique.

Voilà donc la première étape à franchir. A mesure que nous établissons la marche à suivre, nous serons mieux en mesure de voir s'il existe des produits ou des secteurs à l'égard desquels le Canada et les États-Unis devraient adopter des solutions spéciales, plus détaillées et radicales que celles prévues dans le cadre des accords internationaux en place. J'ai déjà dit clairement que, personnellement, je crois que le Canada et les États-Unis devraient mettre au point un accord spécial sur les marchés de l'État, qui pourrait être calquée, mais pas nécessairement dans tous ses aspects, sur l'accord de partage de la production du matériel de défense. Cet accord pourrait nous donner des privilèges sur nos marchés respectifs, mais ce ne serait pas le but visé. Nous devrions essayer ici, comme

[Text]

could agree to impose unacceptably high costs, not necessarily creating a fence around North America.

I would suggest that for petrochemicals the two countries will find it hard to avoid a preferential arrangement if we are to negotiate our way out of the present irrational position.

Mr. Chairman, you will observe that I have not referred to "free trade". By "free trade" is usually meant the removal of tariffs. I hope it is understood and accepted that trade is now regulated and made not free by a range of other and more important policy instruments. We can reshape these policy instruments, if we wish to, in such a way that some sectors of North American trade are freer. In this fashion we might evolve, piece by piece, policy area by policy area, a special trading regime or arrangement. It would be a long way short of "free trade" but a good deal better than our present complex of arrangements.

Let me give one example of why the result will not be "free trade" but only "freer trade". Neither Canada nor the United States is going to stop subsidizing industrial development. We are clearly not going to free trade from this sort of intervention, which is quite as real as our tariffs at the frontier. The United States is not going to give up the right to countervail subsidized exports from Canada. If Canada wanted that, then Canada would have to agree that the United States Administration have real authority over Canadian federal and provincial industrial development subsidies. Clearly, that is not an acceptable price, but perhaps the two governments could learn to consult about the parameters of major subsidy programs. We might, out of that process, devise a countervail regime that took into account the asymmetry to which I have referred.

In summary, I would put procurement, subsidy policy and countervail, petrochemicals, near the top of the agenda. We shall have to negotiate our way to a new valuation system. There are trade policy questions, such as the use of the DISC, in the whole taxation area. There is the whole question of revising the automobile agreement. It will be a long agenda.

I do have one more point to make. I have talked about trade relations between Canada and the United States, and I have used, rather loosely, the term "North America". There is a third North American economy. I, for my part, would begin the eighties by including Mexico in the detailed discussions which this agenda calls for. There are certainly areas, such as the trade in energy products and petrochemicals, such as the trade in horticultural products, to take a quite different sort of product area, where sensible North American solutions to North American problems require the participation of all three

[Traduction]

ailleurs, d'abolir les obstacles au commerce nord-américain qui, et le Canada et les États-Unis en conviennent certainement, entraînent des coûts beaucoup trop élevés, sans toutefois nécessairement isoler le continent.

Je crois que dans le cas des produits pétrochimiques, les deux pays auront du mal à ne pas conclure une entente préférentielle s'ils veulent trouver une issue à leur situation actuelle qui est tout à fait illogique.

Monsieur le président, je tiens à vous faire remarquer que je n'ai pas parlé de libre-échange. Le libre-échange suppose habituellement l'abolition des tarifs. J'espère que c'est entendu et accepté que l'on comprend que le commerce est réglementé et qu'il ne s'agit pas de libre-échange en raison d'un foisonnement d'autres instruments de politique plus importants. Nous pouvons refaire ces instruments de politique, si nous le voulons, de manière à permettre un certain degré de libre-échange dans certains secteurs. De cette façon, nous pourrions en arriver, étape par étape, secteur par secteur, à un régime ou arrangement commercial spécial. Ce serait très loin du libre-échange, mais de loin préférable à nos arrangements actuels, fort complexes.

J'aimerais maintenant vous montrer pourquoi: cette démarche n'aboutira au «libre-échange» mais bien à la libéralisation des échanges. Ni le Canada ni les États-Unis n'ont l'intention d'arrêter de subventionner l'expansion industrielle. Nous ne pourrions jamais empêcher ce genre d'intervention qui est aussi réel que les tarifs que nous appliquons à la frontière. Les États-Unis ne renonceraient jamais à leur droit d'imposer des droits compensateurs contre les exportations subventionnées provenant du Canada. Si le Canada le voulait, il faudrait d'abord qu'il accepte que les autorités américaines détiennent un pouvoir réel sur les subventions à l'expansion industrielle des gouvernements fédéral et provinciaux. Cette solution est, en définitive, inacceptable, mais les deux gouvernements pourraient peut-être apprendre à se consulter quant aux paramètres de leurs grands programmes de subventions. À l'issue de ce processus de négociations, nous pourrions mettre au point un système de droits compensateurs qui tiendrait compte de l'asymétrie dont je viens de parler.

En résumé, j'inscrirais les marchés de l'État, les politiques de subvention et de compensation ainsi que les produits pétrochimiques au haut de notre liste de priorité. Nous devrions négocier pour mettre au point un nouveau système d'établissement des valeurs. Il faudra aborder des questions de politique commerciale, comme l'utilisation du DISC, dans le domaine de l'imposition. Il faudra également revoir le Pacte de l'automobile. Il y a beaucoup de pain sur la planche.

J'ai encore une chose à dire. J'ai parlé des relations commerciales entre le Canada et les États-Unis et j'ai utilisé assez librement le terme Amérique du Nord. Mais il ne faut pas oublier qu'il existe une troisième économie nord-américaine. Personnellement, j'aimerais que nous commençons cette décennie en incluant le Mexique dans les discussions poussées qu'exige cet ordre du jour. Il y a certainement des domaines, comme le commerce des produits de l'énergie et de la pétrochimie, le commerce des produits maraîchers, pour parler d'un domaine complètement différent, où des solutions nord-améri-

[Text]

North American governments. I wonder whether some of the problems that Mexico has faced in her relations with the United States are not very much like Canada's problems: they are the perverse result of American preoccupation with other more powerful countries farther away.

Let me put it this way, I would not add Mexico merely as an item on the agenda. Mexico is involved in virtually every item. Mexico should be at the table, to agree to the program, to make their contribution, to make their gains from the working out of a somewhat more rational North American set of trade policies.

Thank you, sir.

The Deputy Chairman: Thank you very much for your comments and statement, Mr. Grey.

Now we will proceed to the question period. I think Senator Grosart has accepted to lead off the questioning for the committee. Senator Grosart?

Senator Grosart: Thank you, Mr. Chairman.

Mr. Grey, I am quite sure you will understand why laymen are confused when we are told about the wonders of the GATT negotiations over the years, from Havana on, about how much has been done to liberalize world trade; yet now, immediately after the Tokyo Round, we hear you, as an expert, tell us how much more there is to be done if Canada is to rationalize its trade relationships with the United States.

I think you will also understand that we are surprised that it is possible that this can be done, on a bilateral or, as you suggested, possibly on a trilateral agreement basis in North America. Having had a very good explanation of the effects of Articles XXIV and XXV of GATT, we are aware that it has been possible, on a regional basis, for certain preferential trade agreements to be made between countries, particularly those closely associated, either geographically or otherwise.

What are the prospects, then, either under Article XXIV or otherwise, of Canada gaining some of the advantages we appear to need in a further liberalization of trade relations between Canada and the United States? You have given us an agenda. You have even suggested the priorities in that agenda. What are the chances of any kind of success, and where are we at? Are we starting on your agenda?

Mr. Grey: Well, senator, for the solution of some of the problems we might have to seek special dispensation from the GATT, as the United States did when it implemented the Automotive Products Agreement. Since it did it on a preferential basis, the United States had to get a waiver from its GATT obligations. That clearly would be necessary if we worked out a tariff preferential arrangement in petrochemicals. I do not quite see how you can solve the petrochemical tariff problem in any other way because of the conditions in

[Traduction]

caines raisonnables à des problèmes nord-américains exigent la participation des trois gouvernements nord-américains. Je me demande s'il n'existe pas de grandes ressemblances entre les problèmes auxquels le Mexique a fait face dans ses relations avec les États-Unis et ceux du Canada. En effet, ces problèmes découlent des préoccupations des États-Unis à l'endroit d'autres pays étrangers plus puissants.

En d'autres termes, je n'ajouterais pas simplement le Mexique comme un autre article à notre ordre du jour. Le Mexique doit participer sur presque toute la ligne. Le Mexique devrait être présent à la table pour accepter le programme, participer aux délibérations et profiter de l'élaboration d'un ensemble de politiques d'échange nord-américaines plus raisonnables.

Merci, monsieur.

Le vice-président: Je vous remercie beaucoup, monsieur Grey, de vos observations et de votre exposé.

Nous passerons maintenant aux questions. Je pense que le sénateur Grosart a accepté de poser les premières questions. Sénateur Grosart?

Le sénateur Grosart: Merci, monsieur le président.

Monsieur Grey, vous comprendrez certainement comment des non-initiés comme nous le sommes sont tout à fait confus, car vous parlez des merveilles des négociations du GATT au cours des ans, de la Havane jusqu'à maintenant, de tout ce qui a été accompli pour libéraliser le commerce international; mais cependant, immédiatement après les Négociations de Tokyo, nous entendons des experts comme vous nous dire qu'il reste encore beaucoup de chemin à faire avant que le Canada ne réussisse à régulariser ses rapports commerciaux avec les États-Unis.

Vous comprendrez également que nous soyons étonnés qu'on agisse sur une base bilatérale, ou même, comme vous y avez fait allusion, sur une base trilatérale en Amérique du Nord. Nous connaissons, comme on nous l'a expliqué très clairement, l'incidence des articles XXIV et XXV du GATT qui permettent, sur une base régionale, la conclusion de certains accords commerciaux préférentiels entre des pays, surtout des pays étroitement associés, que ce soit de façon géographique ou autre.

Quelles sont alors les possibilités, soit en vertu de l'article XXIV ou de quelque autre façon que ce soit, que le Canada obtienne certains des avantages dont il semble avoir besoin pour libéraliser encore plus ses relations commerciales avec les États-Unis? Vous nous avez donné un ordre du jour. Vous en avez même ordonné les priorités. Quelles sont nos chances de succès, où en sommes-nous? Sommes-nous engagés dans la voie que vous tracez?

M. Grey: Monsieur le sénateur, pour résoudre certains problèmes, il se peut que nous devions obtenir une dérogation spéciale aux dispositions du GATT, comme l'ont fait les États-Unis au moment de mettre en œuvre l'accord sur les produits automobiles. Comme ils l'ont fait sur une base préférentielle, les États-Unis ont dû obtenir une dérogation à leurs obligations en vertu du GATT. Il faudrait de toute évidence en passer par là si nous décidions de mettre sur pied un accord préférentiel tarifaire dans le domaine de la pétrochimie. Je ne

[Text]

world trade in petrochemicals and the treat of competition from a variety of other sources.

I am not sure Article XXIV is relevant. It provides a carefully worded rule for free trade areas or customs unions. It might be—and this has not yet been examined, I think—that if we took all the trade which moves between Canada and the United States which is now duty free, and we added to it some other areas on a preferential basis, the total amount or proportion of our trade which would then be duty free would enable us to qualify under Article XXIV as being a free trade area.

Senator Grosart: We are pretty close now, are we not?

Mr. Grey: Yes, but, frankly, I regard that as a rather academic point. I have concentrated on trying to identify the problems and work out the solutions and look to how you square them with international obligations, if necessary getting a waiver, as the last stage, not the first stage.

If you take the area of countervail—and I have to emphasize that countervail could be even more threatening after the Tokyo Round than it was before, because of certain changes made in the United States law dealing with matters that are not covered in the agreement—I do not think it is necessary for Canada or the United States to breach the GATT agreement to deal with some of these problems. Some of these problems can be consistent with international obligations. They may go further than is possible for all other countries to agree, but not necessarily inconsistent with the GATT. The answer to your general question is really to look at each problem area. On balance, I do not think that the problem of our international obligations is an insuperable difficulty.

Senator Grosart: Are there any escape hatches other than Articles XXIV and XXV?

Mr. Grey: No, they are the main ones. Of course, under Article XXV you can secure a waiver from any obligation. But I would emphasize that some of these things do not require any particular GATT cover because there are conceivable solutions that are consistent with our obligations.

Senator Bélisle: May I ask just a short supplementary? On the auto agreement between us and the U.S.A., are the U.S.A. not in the process of making an agreement with Japan on the same basis?

Mr. Grey: My understanding of what the United States are doing is this: first of all, it is expected that there will be an application under United States law for an escape clause action that will require hearings as to whether or not serious injury is threatened by reason of imports. Secondly, they are discussing with the Japanese the possibility of Japanese firms finding it feasible to invest in the United States, but that is really not in any way analogous to the formal agreement

[Traduction]

vois pas très bien d'ailleurs comment résoudre autrement ce problème des tarifs appliqués à la pétrochimie, étant donné les conditions qui sont celles du commerce international de la pétrochimie et la menace d'une concurrence très variée.

Je ne suis pas certain qu'il faille en la matière recourir à l'article XXIV, même s'il fixe un cadre bien défini s'appliquant aux zones de libre-échange et aux unions douanières. Il se pourrait fort bien, et la question n'a pas encore été examinée de près je pense, qu'en ajoutant le volume des échanges hors douane qu'ont maintenant cours entre le Canada et les États-Unis au volume de certains échanges préférentiels, on en arrive à un total ou à un pourcentage de notre commerce extérieur se faisant hors taxe qui satisferait aux conditions de l'article XXIV concernant la zone de libre-échange.

Le sénateur Grosart: Nous n'en sommes plus très loin, n'est-ce pas?

M. Grey: Effectivement, mais je pense qu'il s'agit là d'une discussion un peu théorique. Je me suis efforcé de déterminer les problèmes qui se posent et de proposer des solutions qui soient compatibles avec les règlements internationaux, en faisant intervenir une dérogation au besoin, à la dernière phase de réalisation de la première étape.

Prenez par exemple la question de la compensation, et je dois ici souligner qu'après le Tokyo Round, cette question pourrait représenter une menace bien plus sérieuse qu'avant, dans la mesure où les États-Unis ont modifié la loi en ce qui concerne des points non prévus dans l'accord, et je ne pense pas qu'il soit nécessaire pour le Canada ou les États-Unis de renoncer à l'accord du GATT pour régler certains de ces problèmes qui, à mon avis, peuvent être solutionnés dans le cadre des règlements internationaux. Il se pourrait que les autres pays ne soient pas d'accord, sans pour autant que les dispositions du GATT soient enfreintes. Je pense donc qu'il faut traiter l'ensemble de la question en examinant les difficultés point par point. Bref, je ne crois pas que la question de nos obligations internationales soit un obstacle majeur.

Le sénateur Grosart: Y a-t-il d'autres issues possibles en dehors des articles XXIV et XXV?

M. Grey: Non, ces articles représentent les principales issues. Bien sûr, l'article XXV prévoit une exception possible à toute obligation. Mais j'aimerais souligner ici que dans bien des cas, il n'est pas nécessaire d'être couvert par le GATT, dans la mesure où l'on peut imaginer des solutions qui nous laissent la possibilité de respecter nos engagements.

Le sénateur Bélisle: Permettez-moi une petite question supplémentaire. Les Américains sont-ils en passe de signer avec le Japon un pacte de l'automobile semblable à celui qui les lie au Canada?

M. Grey: Je vais essayer de répondre à votre question dans la mesure de l'information dont je dispose: tout d'abord, il est question que soit déposé un projet de loi, aux États-Unis, exigeant que des audiences publiques aient lieu pour que soit débattue la question des importations et de la menace possible qu'elles représentent. Deuxièmement, les Américains sont en train de négocier avec les Japonais la possibilité pour les firmes japonaises d'investir aux États-Unis, ce qui n'a rien à voir avec

[Text]

between Canada and the United States in this area. I also understand that Japan is considering unilateral reductions on its automotive parts tariff rates.

Senator Grosart: My question really was: What are the prospects of success in negotiating with the United States these qualifications or ameliorations of the existing status—or the problems, if you like? Is there any indication that the Americans would welcome an approach by us on some of these matters? Because from your paper the indications are that the advantage to be sought, or to be obtained from any negotiations, is for Canada rather than for the United States. I say this because you have been with the Americans extensively over a long period of time. Could you indicate where we might see some possible success?

Mr. Grey: The motive for the United States being willing to negotiate away some of these problems is the motive to which we have often appealed in the United States: that is, their interest in Canada having a strong economy. They do understand, if it is pointed out to them, that they are not going to better themselves by weakening us, since we are their principal customer. Senior American policy-makers do adjust their policy in the light of that requirement.

I think the first step in the process is for us to understand and identify what the difficulties are, and to explain them to the Americans. If you will allow me, I will give you an example of where we failed to make clear to the Americans what our interest was. It is an example with which I have been particularly concerned, and that is in the use of countervailing duty. In a case involving Canadian exports to the United States, where the United States had countervailed, there was discussion between the two governments about the desirability of recognizing that to build a plant, say in Nova Scotia, there might be costs which were higher than they would meet by building it in some prime location in Ontario or Quebec, or wherever, and that if one could calculate those higher costs, one could deduct that from the DREE subsidy and arrive at a net subsidy. You might find that there was no subsidy at all. That process was called offsetting. In fact, that was never done in this particular case, but subsequently the United States Treasury, who administered this law, did it in regard to certain European subsidized products. In some cases they offset the whole subsidy. They found that the subsidy merely offset certain local disadvantages.

In the course of enacting their legislation last July, the United States Congress laid down rules as to in what way you could calculate a net subsidy. The report of the Senate Finance Committee makes it quite clear that this offsetting for higher costs of locating in less than prime locations was not to be done. That makes the calculation of the subsidy that must be countervailed potentially much more punitive for Canada than before. My discussions with American officials reveal that they did that thinking of the results of the whole negotiations vis-à-vis the Community, and nobody pointed out to them that we have much greater disparities of income as between the regions in Canada, and that this offsetting principle which had been developed over the years was critically important to us.

[Traduction]

l'accord officiel existant entre le Canada et les États-Unis dans ce domaine. J'ai aussi entendu dire que le Japon songe à réduire unilatéralement ses droits de douane sur les pièces d'automobiles.

Le sénateur Grosart: Je veux en fait savoir quelles sont les chances de succès si l'on négocie avec les États-Unis des améliorations de l'accord existant et de ses dispositions, ainsi que les points de litige possible. Peut-on penser que les Américains seraient disposés à écouter notre point de vue sur la question? Votre exposé indique en fait que toute négociation tournerait à l'avantage du Canada plutôt que des États-Unis. Je pose la question en sachant que vous avez eu affaire aux Américains pendant très longtemps, de façon suivie, et j'aimerais que vous nous disiez quelles seraient nos chances de succès.

M. Grey: Je pense que la motivation essentielle des États-Unis à négocier ces questions serait, comme toujours, leur intérêt à voir le Canada doté d'une économie forte. Les Américains savent très bien qu'ils n'ont rien à attendre d'un affaiblissement de notre économie, puisque nous sommes leur client principal. Aussi les décisionnaires américains de premier plan conçoivent-ils leurs programmes à la lumière de cette constatation.

Je pense que nous devons, de notre côté, comprendre et déterminer les difficultés qui se feront jour pour pouvoir les expliquer aux Américains. Si vous le permettez, je vais vous donner un exemple qui illustre comment il est arrivé que nous ne sachions pas faire comprendre clairement nos intérêts aux Américains. Il s'agit d'un cas qui m'a particulièrement inquiété, soit celui de l'utilisation d'un droit compensateur. À propos d'exportations canadiennes vers les États-Unis, pour lesquelles ce dernier pays avait eu recours à une compensation, les deux gouvernements ont discuté de l'opportunité de reconnaître qu'il coûterait peut-être plus cher de bâtir une usine en Nouvelle-Écosse, par exemple, que dans un secteur plus avantage de l'Ontario ou du Québec, et qu'il serait possible de déduire ces coûts plus élevés de la subvention du MEER pour en arriver à un gain net. En fait, on constatera peut-être qu'une compensation s'est substituée à la subvention. En réalité, cela ne s'est jamais produit dans ce cas précis mais par la suite, le Trésor américain, qui appliquait cette loi, a compensé de cette façon le montant total de la subvention pour certains produits européens subventionnés. Nous avons constaté que la subvention contrebalançait à peine certaines lacunes locales.

Au cours du processus d'adoption de cette loi, en juillet dernier, le Congrès américain a établi des règles dictant la façon de calculer une subvention nette. Le rapport du Comité sénatorial des finances établit clairement qu'il ne faut pas compenser ces coûts plus élevés que comporte l'établissement d'usines ailleurs que dans des secteurs privilégiés. De ce fait, le calcul de la subvention qui doit être compensée est beaucoup plus désavantageux qu'avant pour le Canada. Des représentants américains m'ont confié qu'ils avaient agi ainsi en tenant compte des résultats de l'ensemble des négociations avec la Communauté européenne et que personne ne leur avait fait remarquer qu'il existait des disparités de revenu beaucoup plus grandes entre les régions du Canada ni que ce principe de

[Text]

It is explicit in the legislative report that there is not to be any such offsetting. It would have been better if they had known about our interest first and taken it into account. But the United States rule on offsetting, if we could persuade them that it was in our common interest to make a change, could be adjusted without any problem being raised in Geneva. But we have to identify the problem. In this case it is one that we should have identified when they were drafting their law.

Senator Grosart: This being the Michelin case?

Mr. Grey: Yes.

Senator Grosart: But to come back to this, the subsidization aspect appears to be, with perhaps the antidumping and the countervailing—well, the countervailing is part of it, of course—a major part of the problem. Is there a clear definition of “subsidy” in this context in the GATT?

Let me indicate why I ask that question. Some of us have heard a great deal about the Japanese apparent solution, where the government gets into bed with a company. It does not subsidize it; it gives it capital and so on, but not loans. Is there a definition which would prohibit that in Canada?

Mr. Grey: No. We found it impossible to write a general definition of “subsidy”. We thought it would create more problems than it would solve. What we did was refine the illustrative list of prohibited subsidies that was drafted in 1960. We refined that list particularly with regard to tax practices, and it is an annex to the subsidy countervail agreement. In the body of the agreement we merely described a number of domestic subsidy programs used for various national economic and social policy reasons which could have impact on the trade interests of other countries. In the United States domestic law, a subsidy that is countervailable, is what used to be called, from about 1889 on, a bounty or grant. They have made a link so that all the previous court cases are relevant, and if you ask an American lawyer what is a subsidy, he will say you can go back over all the cases and establish what is a subsidy. There is a great deal of law on this, but there is no general definition. We regarded it as unprofitable to try to draft it.

Senator Grosart: Should there not be a distinction made at some level, either GATT or bilaterally, between a subsidy whose purpose is purely to improve the position of a firm in the domestic market and one where it is quite clear—and there are cases—it is a subsidy intended to improve the export price situation for a product? That, of course, was part of the argument in the Michelin case.

Mr. Grey: Well, that distinction is made in the agreement. We have agreed that export subsidies, payments to a producer

[Traduction]

compensation qui a été établi au fil des ans ne revêtait pour nous une grande importance.

Et voici que le rapport législatif établit clairement qu'il ne faut pas appliquer ce principe de compensation. Il aurait été préférable que les États-Unis le sachent au départ et qu'ils tiennent compte de nos intérêts. Toutefois, si nous pouvions persuader les autorités américaines qu'il est dans l'intérêt de tous d'effectuer un changement, nul doute que leurs directives en matière de compensation pourraient être modifiées sans que cela ne pose de problèmes à Genève. Mais nous devons définir le problème. Dans ce cas précis, Nous aurions dû leur en faire part à l'époque où ils rédigeaient leur loi.

Le sénateur Grosart: C'est le cas de l'usine Michelin?

M. Grey: Oui.

Le sénateur Grosart: Mais pour en revenir à ce point, les mesures relatives aux subventions, à l'anti-dumping et à la compensation semblent constituer une partie importante du problème. Dans ce contexte, le GATT comporte-t-il une définition claire de «subvention»?

Laissez-moi vous expliquer pourquoi je pose cette question. Certains d'entre nous en connaissent long sur la solution apparente retenue par le gouvernement du Japon qui courtise les sociétés. Au lieu de leur verser les subventions, il leur fournit du capital, mais non des prêts. Existe-t-il une définition qui nous empêcherait de procéder de la même façon au Canada?

M. Grey: Non. Nous avons constaté qu'il était impossible d'établir une définition générale du terme «subvention». Nous avons estimé que nous soulèverions ainsi plus de problèmes que nous n'en réglerions. Nous avons plutôt mis à jour la liste explicative de subventions interdites, établie en 1960. Nous l'avons fait en tenant compte surtout des mécanismes d'imposition qui figurent dans une annexe de l'accord de compensation des subventions. Dans le texte de l'accord, nous avons simplement décrit un certain nombre de programmes de subventions locales appliqués pour diverses raisons liées à des politiques économiques et sociales nationales et qui pourraient avoir une certaine influence sur les intérêts commerciaux d'autres pays. À partir de 1889 ou à peu près, la loi américaine définit une subvention qui peut être compensée comme un octroi ou une prime. Un lien a été établi, de sorte que toutes les affaires antérieures dont des tribunaux ont été saisis font autorité; ainsi, si vous demandez à un juriste ce qu'est une subvention, il vous renverra à toutes les affaires antérieures. La jurisprudence est abondante dans ce domaine, mais il n'existe pas de définition générale. Nous avons jugé inutile de tenter d'en établir une.

Le sénateur Grosart: Ne devrait-il pas y avoir, dans les accords bilatéraux ou dans ceux du GATT, une distinction entre une subvention destinée uniquement à améliorer la situation d'une entreprise sur le marché local et une autre, dont il existe plusieurs exemples, dont le seul but est de hausser le prix à l'exportation d'un produit? Le débat entourant l'affaire Michelin portait évidemment en partie sur cette distinction.

M. Grey: L'accord fait cette distinction. Nous avons convenu que les subventions versées à un producteur pour ses

[Text]

in relation to his export performance, are prohibited on all but primary products, and then there is an illustrative list which sets out in considerable detail some of the most important and conspicuous types of such programs; but it is only an illustrative list. The difficulty is to make clear that there are other subsidy programs which can affect exports and can also replace legitimate imports.

The Michelin case was one where we had a domestic subsidy. The Americans felt this was an export subsidy because so much of the product was exported. That was the source of the argument. But even if 10 per cent of it was exported, the United States views is that if that damages the interest of the United States producer in the United States market, they are entitled to countervail.

Senator Grosart: Is one of the components of this definition of "subsidy" in any way related to federal funding of research and development?

Mr. Grey: Research and development is identified as one of the purposes for which governments make money available to business. The question of whether, in a particular case, it amounts to a subsidy on production, is a question of fact in each particular case. There is, as you know, one case where the United States countervailed what was stated to be a research and development grant. The question was whether the grant had in fact affected production.

Senator Grosart: When you say "affected production", would that be strictly in relation to production for export or just production for the domestic market?

Mr. Grey: The question would not have arisen unless some of the production had been exported to the United States, but the payment was not made solely in relation to exports.

Senator Grosart: A final question for the moment, Mr. Chairman, although there are many more questions I could ask arising out of this very interesting paper.

Having in mind what appears to be the dreadful situation we are in respect to the sale, domestic and export, of end products, what solution is there—you will probably have anticipated this question—other than free trade? As a matter of fact, for thirty years our deficit in end products has been increasing. In the high technology area our position is shocking; we are just going down the drain. It seems to some of us that free trade might be a solution. You suggest that some of the preferential agreements that might be made would bring us considerably closer to a free trade position. Some have suggested that we might make a unilateral declaration that, having reached the present point of 75 per cent with the ongoing GATT reductions probably taking us to 80 per cent in a few years, we are in this position; but is there any other solution that you can see to this dreadful situation that Canada is in in relation to end products, which are 30 per cent of our exports, and the most important 30 per cent in terms of employment and other GNP factors?

[Traduction]

exportations devaient porter que sur les produits de base et une liste explicative décrit avec force détails certains des programmes les plus importants et les plus représentatifs dans ce domaine; mais il ne s'agit que d'une liste explicative. La difficulté consiste à faire comprendre qu'il existe d'autres programmes de subventions qui peuvent toucher les exportations et remplacer les importations admissibles.

Dans le cas de Michelin, le gouvernement versait une subvention. Les Américains estimaient que nous subventionnions les exportations parce qu'une grande partie du produit était destinée à l'étranger. C'était là la source du différend. Même si 10% du produit étaient exportés, les États-Unis considèrent que si ces exportations nuisent aux intérêts de leurs producteurs sur le marché américain, ils peuvent recourir à la compensation.

Le sénateur Grosart: Un terme de cette définition de «subvention» porte-t-il d'une certaine façon sur les subventions que le gouvernement fédéral accorde à la recherche et au développement?

M. Grey: La recherche et le développement comptent pour un des objectifs pour lesquels le gouvernement met des fonds à la disposition des entreprises. Il reste à déterminer dans chaque cas si cela équivaut à subventionner la production. Comme vous le savez, les États-Unis ont recouru une fois à la compensation en alléguant qu'il s'agissait d'une subvention à la recherche et au développement. Mais il reste à déterminer si la subvention avait influé sur la production.

Le sénateur Grosart: Quand vous parlez d'influer sur la production, cela se fait-il seulement en relation avec la production destinée à l'exportation ou aux marchés locaux?

M. Grey: La question n'avaient pas été soulevée si une partie de la production n'avait été exportée aux États-Unis, mais le versement n'a pas été effectué uniquement en relation avec les exportations.

Le sénateur Grosart: J'aimerais poser une dernière question pour l'instant, monsieur le président? Je pourrais évidemment en poser beaucoup d'autres à propos de ce document très intéressant.

Pour ce qui est des difficultés énormes que nous semblons éprouver à propos de la vente, au pays et à l'étranger, de produits finis, quelle autre solution pouvons-nous envisager, et vous vous attendiez probablement à cette question, mis à part le libre-échange? En fait, notre déficit se creuse depuis trente ans dans le domaine des produits finis. Dans le secteur des techniques de pointe, la situation est carrément désastreuse. Certains d'entre nous croient que le libre-échange pourrait être une solution. Selon vous, certains des accords préférentiels que nous pourrions conclure nous rapprocheraient considérablement d'une situation de libre-échange. Certains préconisent que nous déclarions unilatéralement l'adoption du libre-échange, étant donné que nous avons atteint le chiffre de 75% et que les réductions actuelles du GATT nous amèneront probablement à 80% dans quelques années. À mon avis, existe-t-il une autre solution pour tirer le Canada de la fâcheuse situation dans laquelle il se trouve au chapitre des produits finis, lesquels représentent 30% de nos exportations, soit les

[Text]

Mr. Grey: With respect, I very carefully emphasized that I did not want to discuss the issue, and I do not think it can be discussed in terms of free trade or not free trade. That, if you will allow me to say so, will polarize opinion in Canada around a false issue. You are not going to have free trade with the United States. You do not have free trade within Canada. There are numerous barriers to the free movement of goods within Canada. You can identify each of these barriers and make a decision as to whether or not it is possible to pay the price for altering how that barrier is used.

Let me give you an example. We do not countervail subsidized goods moving within Canada. If Nova Scotia subsidizes the production of some product, we do not have provincial countervailing duty statutes. They do not have state countervailing duty statutes in the United States. I suggested that the United States countervail is not something we could remove, because we would have to give the United States Administration and Congress authority over our DREE system and over provincial systems. My political guess—and I could refer you to other people's judgment on it—is that that is too high a price. So you are not going to have free trade with respect to the use of that barrier, but you might negotiate understandings that made it a little less punitive.

On the question of high technology goods, I would have thought that it can be shown that the most important market is in the procurement area. That is where a lot of potential Canadian high technology goods would go, and that, quantitatively, is the part of the United States market which is cited as an area where trade barriers have been increasing. During the same time frame as the Tokyo Round, the United States enacted "Buy American" restrictions on the use of federal funding for urban mass transportation. That is a very large market where we have the technology and we could compete effectively, but we are prohibited by those decisions. On that, I think, something can be worked out.

I did say that I did not think we should go as far as Defence Production Sharing Arrangement. By that I meant that in the defence area the agreement, the one originally signed by Mr. Drury, provided for the adjudication of bids ignoring duties. The procurement agreement negotiated in Geneva simply means you do not give an additional preference over and above the duty which is paid, but the domestic producer still has his tariff protection in relation to procurement practices. If you want the removal of tariffs in the procurement area, that raises a quite different kind of discussion than we addressed in the procurement code. It is simply to remove the additional preference. I think that, given the low tariffs in the United States in many of these areas, the removal of the procurement barrier would open a great deal of the high technology market to Canada. It is not a complete answer to the important question you raised about high technology, but it is a very important piece of the answer. Affected are telecommunications, mass

[Traduction]

30% les plus importants en matière d'emploi et d'autres facteurs touchant le PNB?

M. Grey: Excusez-moi, mais j'ai précisé que je ne désirais pas discuter de la question, car celle-ci ne peut se résumer, à mon avis, à l'adoption ou au rejet du libre-échange. Si je puis me permettre de le dire, cela polariserait l'opinion au Canada autour d'une question fautive. Il ne peut pas y avoir de libre-échange avec les États-Unis. Il n'y a même pas de libre-échange au Canada, étant donné les nombreux obstacles qui y entravent la libre circulation des biens. Il est toutefois possible de définir chacun de ces obstacles et de décider s'il convient de payer le prix nécessaire pour en modifier l'utilisation.

Prenons un exemple. Nous ne compensons pas les biens subventionnés circulant au Canada. Si la Nouvelle-Écosse subventionne la production d'un produit quelconque, aucune loi provinciale n'impose de droit compensateur sur ce produit. Ces droits n'existent pas non plus aux États-Unis. À mon avis, il serait impossible de supprimer la compensation offerte par les États-Unis, parce qu'il faudrait permettre au gouvernement et au Congrès des États-Unis de régir le système du MEER et nos systèmes provinciaux. À mon avis, et c'est d'ailleurs ce que pensent d'autres personnes, ce serait un prix trop élevé à payer. Il n'y aura donc pas de libre-échange en raison de l'utilisation de cet obstacle, mais il serait possible de négocier des accords pour rendre celui-ci moins restrictif.

Quant aux biens à haute technicité, je crois que le marché le plus important se trouve dans le domaine des approvisionnements, où sont dirigés la plupart des biens à haute technicité produits au Canada. C'est d'ailleurs ce domaine qui, quantitativement, constitue la partie du marché américain considéré comme un secteur dense où les obstacles tarifaires se sont accrus. Au moment même du Tokyo Round, les États-Unis ont adopté des restrictions aux termes du programme «Buy American», restrictions visant l'utilisation de fonds fédéraux pour les transports urbains en commun. Les entreprises canadiennes pourraient être concurrentielles dans ce domaine parce qu'elles possèdent la technologie voulue, mais ces décisions les en empêchent. Je crois toutefois, qu'il est possible de résoudre le problème.

J'ai dit et je répète qu'à mon avis, nous ne devrions pas aller jusqu'à adopter un accord de partage de la production de défense. C'est-à-dire que dans le domaine de la défense, l'accord, celui signé initialement par M. Drury, prévoyait l'adjudication de soumissions sans que des droits de douane ne soient imposés. Aux termes de l'accord d'approvisionnement négocié à Genève, on n'accorde tout simplement aucune préférence en sus des droits payés, mais le producteur canadien bénéficie encore de la protection du tarif pour ce qui est de l'approvisionnement. L'abandon des tarifs dans le domaine des approvisionnements soulève une question sensiblement différente de celle que nous avons étudiée pour l'établissement du code d'approvisionnement. Il s'agit simplement de supprimer toute préférence additionnelle. Compte tenu des tarifs peu élevés imposés aux États-Unis dans nombre de ces domaines, l'abandon des tarifs touchant à l'approvisionnement ouvrirait au Canada une bonne partie du marché des biens à haute techni-

[Text]

transportation equipment, the whole hydroelectric generating area and the transmission area.

Senator Grosart: Could you venture a guess as to the percentage of, let us say, the end product export market in the United States that might be involved in the procurement? If we start with, say, 30 per cent of our exports being in that area, what percentage of the position might be substantially improved by, let us, say, a substantial lessening of the procurement policy resistance?

Mr. Grey: I do not think anybody could produce that answer. The statistics that are used to describe the changes in the Tokyo Round are historically based. The interesting thing is that the places where there is no trade now, where trade might develop on a very substantial scale if the barrier was removed, have not been ascertained. I do not think anybody has the statistics.

Senator Grosart: But you would say it would be substantial?

Mr. Grey: Yes, I think it would be substantial. Also, I think it is a very large part of the high technology sector in which Canadians have competence.

Senator Grosart: Thank you, Mr. Chairman.

Senator Bird: May I ask a supplementary question?

The Deputy Chairman: Certainly.

Senator Bird: During an election year it is impossible to ask your opinion of what the Americans could do, because everything is chaos until after November, and it would depend very much upon whether they would get a Democratic government back or a Republican Congress, but is there not a danger, in the short term, for any negotiations we might undertake that, with a recession, the "Buy American" feeling will increase, and since they cannot raise tariffs because of the GATT agreement, they will concentrate on the "Buy American" policy, because this is what always seems to happen in the United States when there is a recession? I wonder whether you would like to comment on that.

Mr. Grey: It would indeed be difficult in the present period to think of a broad procurement agreement which would deal with these areas on an MFN basis. It is pretty difficult to conceive that the Europeans and Japanese would agree on a dramatic opening of their infinitely closed procurement markets in the area we have been talking about; but from the United States point of view an agreement with Canada which made it clear that you have to pay a price to get access to the United States market would not be quite so difficult.

There is in the GATT agreement, though, a provision that the procurement code is to be renegotiated within three years of coming into effect, so we have to deal with procurement

[Traduction]

cité. Je n'ai répondu qu'en partie à l'importante question que vous souleviez au sujet de l'industrie à haute technicité, en m'attachant toute fois à son aspect essentiel. Ce secteur comprend aussi les télécommunications, les transports en commun, l'équipement et tout le secteur de la production et de la transmission hydro-électrique.

Le sénateur Grosart: Pourriez-vous nous dire quel pourcentage approximatif représentent les approvisionnements dans le marché des exportations des produits finis aux États-Unis? En supposant que 30% de nos exportations se situent dans ce domaine, quel pourcentage de notre production pourrions-nous améliorer sensiblement en réduisant grandement la résistance à la politique des approvisionnements?

M. Grey: Je crois que nul ne saurait répondre à votre question. Les statistiques utilisées pour décrire les changements survenus après le Tokyo Round sont fondées sur des faits historiques. On n'a pas établi les secteurs où aucun commerce n'est exercé à l'heure actuelle mais où des activités commerciales très importantes pourraient avoir cours. Je doute de l'existence de statistiques à ce sujet.

Le sénateur Grosart: Diriez-vous, cependant, que l'amélioration serait importante?

M. Grey: Oui, elle serait importante. Je crois aussi que les entreprises canadiennes possèdent la compétence voulue dans une très grande partie du secteur à haute technicité.

Le sénateur Grosart: Je vous remercie, monsieur le président.

Le sénateur Bird: Puis-je poser une question supplémentaire?

Le vice-président: Je vous en prie.

Le sénateur Bird: Étant donné qu'il s'agit d'une année d'élections aux États-Unis et que le chaos régnera jusqu'à la fin de novembre, que peut faire, à votre avis, le gouvernement américain et est-ce que la décision qu'il prendra sera en fonction de l'élection d'un gouvernement démocrate ou d'un Congrès républicain? A propos des négociations que nous pourrions engager avec les États-Unis, risque-t-on, à court terme, de voir le gouvernement américain placer l'accent, en cas de récession, sur la politique «Buy American», comme c'est ce qui se passe habituellement aux États-Unis lorsqu'il y a une récession, étant donné que les autorités ne peuvent pas augmenter les tarifs en raison des accords conclus aux termes du GATT? Pourriez-vous nous donner votre avis à ce sujet?

M. Grey: Il serait évidemment difficile, à l'heure actuelle, de songer à conclure un accord global sur l'approvisionnement, qui traiterait de ces questions en fonction de la politique de la NPF. On voit mal les Européens et les Japonais convenir d'une ouverture spectaculaire de leurs marchés d'État respectif très fermés dans le domaine dont nous avons parlé; mais du point de vue des États-Unis, la signature d'un accord avec le Canada, moyennant contrepartie pour accéder au marché américain, ne causerait pas trop de problèmes.

Néanmoins, l'accord du GATT prévoit la renégociation des modalités de passation des marchés d'État dans les trois ans; donc, que nous le voulions ou non, il nous faut en discuter. Je

[Text]

whether we like it or not. I think the GATT agreement is not really a viable agreement in this sense: it is very well drafted; it is probably the best agreement we drafted; but it does not cover much procurement. There is not enough in it for countries such as Canada. You have to put on one side the export opportunities, the benefits for your industry, against the utility of taking procurement for research and development progress, or putting employment in disadvantaged areas—those other purposes many governments want to use procurement for.

At the moment there is not enough in it; I think there has to be a broadening of the procurement agreement, or it just may collapse. I think that is the general view; I think I am not alone in it; I think it is the view of senior American representatives. I would be inclined, despite the period of difficulty and despite the United States election, to enter into procurement negotiations with the United States fairly quickly and not wait for what will be a very difficult multilateral negotiation.

Senator Bird: Thank you.

Senator Bosa: Mr. Grey, is the strengthening of the Canadian economy the only incentive that the United States will have to dismantle its barriers in this procurement policy? Did I understand you correctly when you intimated that in answer to a question from Senator Grosart?

Mr. Grey: No, I did not mean to imply, sir, that it was the only one. I mean, for procurement I am sure there are in the United States producers who would value better access to the Canadian procurement market; and, of course, on both sides, it is the procurement markets in the states and provinces that are at issue. There are United States producers of the same range of goods that we have been talking about who would want to compete in the procurement markets of Ontario, Quebec and the western provinces. That would be a concrete and identifiable incentive.

Senator Bosa: But if an agreement like that were effected, it seems that neither federal government has control of the procurement policies of the provinces or municipal governments and the states in the United States. How effective would such an agreement be?

Mr. Grey: The answer is not the same in Canada and in the United States. The constitutional position in the United States is different. It would be possible, under the doctrine of the primacy of federal law, for the United States to enter into an agreement which would put restrictions on the use of procurement preferences at the state level. In Canada there clearly would have to be undertakings by the provincial authorities.

It is no secret that during the preparatory stages of the Tokyo negotiations, and during the negotiations, there were quite active informal discussions with various provincial governments in which it was made clear that if the negotiations ever got to the point that somebody asked us, say, "Could you get an obligation in relation to the purchasing practices of, say, Quebec Hydro or Ontario Hydro?" We would then be talking

[Traduction]

crois que l'accord du GATT, dans cette optique, n'est pas, à proprement parler, viable. Il est très bien libellé, c'est peut-être le meilleur accord que nous ayons signé, mais il ne porte pas beaucoup sur les marchés d'État. Des pays comme le Canada n'en retirent pas assez. Il faut comparer les possibilités d'exportation, les avantages qu'en tire le secteur industriel, à l'utilité des marchés servant à l'avancement de la recherche et du développement ou encore susceptible, de faire baisser le chômage dans les régions désavantagées, objectifs que de nombreux gouvernements veulent atteindre par le biais des marchés d'État.

Pour l'instant, on n'en retire pas assez; je crois qu'il faut que les accords sur ces marchés soient élargis faute de quoi ils risquent de s'effondrer. C'est ce que pense la majorité; je ne suis pas le seul à être de cet avis et c'est également le point de vue des hauts représentants américains. En dépit des difficultés que nous connaissons à l'heure actuelle et des prochaines élections américaines, je serais pour ma part disposé à entamer les négociations sur les marchés d'État avec les États-Unis dans les meilleurs délais plutôt que d'attendre les négociations multilatérales qui seront beaucoup plus ardues.

Le sénateur Bird: Merci.

Le sénateur Bosa: Monsieur Grey, le renforcement de l'économie canadienne est-il le seul élément susceptible d'encourager les États-Unis à éliminer leurs obstacles tarifaires sur les marchés d'État? Si j'ai bien compris, c'est ce que vous avez dit à mots couverts en répondant au sénateur Grosart?

M. Grey: Non, monsieur, je n'ai pas voulu dire que c'était le seul élément. Il y a certainement des producteurs américains qui souhaiteraient accéder plus facilement aux marchés d'État canadien; et bien entendu, de part et d'autre, ce sont ces marchés dans les différents États et provinces qui sont en cause. Il y a aux États-Unis des producteurs qui fabriquent les mêmes marchandises que celles dont nous avons parlé et qui souhaiteraient être présents sur le marché en Ontario, au Québec et dans les provinces de l'Ouest. Il s'agirait là d'une incitation concrète et tangible.

Le sénateur Bosa: Et si l'on passe un accord de ce type, il semble que ni les gouvernements fédéral et provinciaux ni les municipalités et les gouvernements des États aux États-Unis ne sont en mesure de contrôler les modalités de passation des marchés. Un tel accord serait-il efficace?

M. Grey: On ne peut pas répondre la même chose pour les États-Unis que pour le Canada. Constitutionnellement parlant, la position des États-Unis est différente. En vertu du principe de la supériorité des lois fédérales, les États-Unis pourraient participer à un accord imposant certaines restrictions quant aux marchés préférentiels dans les États. Au Canada, cela ressortirait aux provinces.

Ce n'est un secret pour personne que pendant la phase préparatoire des négociations de Tokyo, et pendant les négociations mêmes, de nombreuses discussions officieuses entre les différents gouvernements provinciaux ont eu lieu dans lesquelles on précisait que si dans les négociations une des parties demandait: «Pouvez-vous vous engager financièrement vis-à-vis de l'Hydro-Québec ou d'Hydro-Ontario?». Nous en parlerons

[Text]

to the provinces about that. At no point did we contemplate the federal government taking an undertaking which would be imposed on the provinces, or which could not be enforced, that would involve the provinces giving undertakings which would make such an agreement viable. For constitutional reasons the position in the United States is rather different.

Senator Bosa: Mr. Grey, since you have suggested that there should be bilateral negotiations, are you envisioning a North American "European Common Market" type of arrangement?

Mr. Grey: With respect, sir, I do not want to be drawn into what this new heaven will look like, whether it is a common market or a free trade area. I would merely say there are some problems, and instead of getting into an arid debate as to whether it is a common market or free trade, and encouraging perhaps a rather chauvinistic reaction on the part of people who prefer to keep the protection they have, I would say: Well, these are the problems; let us deal with the problems where we can, and gradually move to a somewhat more open regime. If you want to call that a North American trading arrangement, it really does not matter what the label is, except that I think to put out there, as an objective, free trade, or a common market, tends to divert attention from the fact that there are a lot of very detailed, precise problems that really are going to have to be addressed if we are going to have freer trade, and all the investment decisions that flow from it, in North America.

Senator Neiman: Mr. Grey, Professor John Quinn appeared before us the other day, and after reading Professor Quinn's paper and listening to what he had to say, I formed the impression, which could be quite wrong, that GATT in itself is somewhat of a paper tiger in many ways. It has a number of rules and regulations in Article XXIV, et cetera, which in fact are breached more often than they are observed. I am wondering, from your vast experience in this field, whether you feel that GATT remains the most useful instrument to preserve; that, to take a purely selfish Canadian viewpoint, this is good for Canada, or is it complicating our relations, particularly with the United States at this point, our most important trading partner, or indeed with all the other members?

Mr. Grey: I think it is important to bear in mind that the GATT is not an organization: it is an agreement or a treaty. There is a secretariat, but it has no corporate authority such as the International Monetary Fund and the World Bank have. For centuries, countries have found it necessary to have rules about trade with other countries. The GATT was only a very small step, when you examine its detailed provisions, from the pre-war agreements with our major trading partners. We had a most-favoured-nation agreement with the United States; we had an agreement with the United Kingdom, with France, with Poland, with Yugoslavia. They were all classic trade agreements which evolved from 19th Century agreements. The GATT simply took those agreements, standardized them and codified them. We did not jump from that to having a corporate organization with independent authority. It is simply a standardized agreement which is made to work by representatives of the signatories meeting collectively. I think it is

[Traduction]

aux provinces. A aucun moment le gouvernement fédéral n'a pensé à prendre des engagements qui auraient été imposés aux provinces, ou qui n'auraient pu être suivis d'effet, et auraient obligé les provinces à prendre elles-mêmes des engagements pour rendre l'accord viable. Pour des raisons constitutionnelles, la position des États-Unis est assez différente.

Le sénateur Bosa: Monsieur Grey, puisque vous préconisez des négociations bilatérales, envisagez-vous la création d'un marché commun nord-américain de type européen?

M. Grey: Avec votre respect, je ne tiens pas à spéculer sur la forme de ce nouveau paradis, qu'il s'agisse d'un marché commun ou d'une zone de libre-échange. Je me bornerai à dire qu'il y a des problèmes, et au lieu d'ouvrir un débat stérile sur la question de savoir s'il s'agira d'un marché commun ou d'une zone de libre-échange, et partant d'encourager peut-être une réaction chauviniste chez ceux qui souhaitent sauvegarder les mesures de protection dont ils disposent, je dirais: Voilà les problèmes, attaquons-les là où nous le pouvons et peu à peu essayons d'élargir davantage le système. Si vous voulez appeler cela un accord commercial nord-américain, peu importe, mais à mon sens, se fixer comme objectif le libre-échange où un marché commun tend à faire oublier qu'il y a des problèmes très précis auxquels il va falloir faire face si nous voulons libéraliser davantage les échanges ainsi que toutes les décisions d'investissement qui en découlent en Amérique du Nord.

Le sénateur Neiman: Monsieur Grey, M. John Quinn a comparu l'autre jour devant ce Comité; après avoir lu son mémoire et entendu son témoignage, je crois avoir compris, peut-être au demeurant à tort, que le GATT en soi s'apparente au «tigre de papier» à plus d'un égard. En effet, l'accord comporte un certain nombre de règles et règlements à l'article XXIV etc, qui sont plus souvent enfreints que respectés. Je me demande, compte-tenu de votre grande expérience dans ce domaine, si selon vous, le GATT mérite d'être préservé; si d'un point de vue purement canadien, donc égoïste, l'accord est bon pour nous, ou s'il complique davantage nos relations commerciales, notamment avec les États-Unis, notre plus important partenaire, mais éventuellement avec les autres membres?

M. Grey: Je crois qu'il est important de bien se rendre compte que le GATT n'est pas une organisation, mais plutôt un accord ou un traité. Il a un secrétariat qui n'a pas les pouvoirs du fond, monétaire international ou de la Banque mondiale. Depuis toujours, les pays sont convenus de la nécessité de réglementer leurs échanges bilatéraux. Dans cet ordre d'idée, on peut dire que le GATT ne constitue qu'une faible avance, si l'on examine en détail ses différentes dispositions, par rapport aux accords d'avant-guerre avec nos principaux partenaires commerciaux. Ainsi, nous avions la clause de la nation la plus favorisée avec les États-Unis, un autre accord avec le Royaume uni, avec la France, la Pologne et la Yougoslavie. C'étaient tous des accords commerciaux traditionnels qui se sont développés à partir de ceux du XIX siècle. L'accord du GATT n'a fait que reprendre ces différents accords, les normaliser et les codifier. De là nous ne sommes pas passé directement à un organisme constitué doté d'un pouvoir indépendant.

[Text]

important that we continue to have, between Canada and the United States, a most-favoured-nation obligation. It is really the cornerstone of the framework of international law on which we develop trade policy.

Many of the points I was suggesting as difficulties that are likely to arise do not involve, for their solution, actions which would be inconsistent with the GATT—for instance, to work out perhaps more complex consultative mechanisms for dealing with anti-trust questions, which every so often occur and are politically highly charged. That does not involve any problem with the GATT at all. On the other hand, a petrochemical tariff preference would require probably a waiver and I say “probably” because there is the question whether we would pass the test of the free trade area rules.

Senator Neiman: You cited an example where, if we had taken action before the U.S. Congress had passed its particular act, or I guess had formulated rules recently, we might well have prevented some difficulties, and now we are going to have to try to correct them as best we can. You have also just been talking about the difference in our constitution and the various more difficult procedures we have to involve ourselves in here because of the provinces.

Is there some mechanism here that you feel could be set up when you suggested that there should be a review of all the legislation between the provinces, not only of what is in place, but obviously we need a sort of watchdog approach to what is happening in the United States, so that we can try to prevent similar recurrences in the future? Is there some mechanism you can see that would be most useful and that we have not been employing, or is one of our major difficulties the fact that the federal government, by itself, can do only so much, and that often these unfortunate occurrences happen simply because the problem falls between the jurisdictional stools of the federal government and the provinces?

Mr. Grey: On the institutional side, during the Tokyo Round and before, there was an enormous effort at consultation between the federal government and the provinces about these trade potential agreements which got into provincial competence on the subsidy side, on the sale of imported spirits and alcoholic beverages, and provincial procurement. There were formal arrangements reached between ministers at the deputy minister level; most of the real consultation was done quite informally by provincial officials coming to Ottawa or Geneva, by provincial ministers and premiers coming to Geneva. It worked much less formally and in a much less structured way than the apparatus set up by the United States, but it worked, and we had much more consultation with the business community. I think it would be unfortunate if the habit of consulting about policies that bear on trade relations, whether the competence is federal or provincial, which we developed over five years, was allowed to lapse, and I think that some provincial governments want to see that that habit of consultation remains.

[Traduction]

Il s'agit tout simplement d'un accord de normalisation auquel toutes les parties signataires donnent collectivement effet. Je pense qu'il est important que le Canada et les États-Unis conservent la clause de la nation la plus favorisée. C'est vraiment la pierre angulaire du droit international qui nous inspire notre politique commerciale.

Bon nombre des problèmes dont j'ai parlé et qui sont susceptibles de se poser n'appellent pas comme solution des mesures qui soient incompatibles avec le GATT. Par exemple, élaborer éventuellement des mécanismes de consultation plus complexes pour traiter des questions antitrust, qui se posent à chaque instant et sont très délicates du point de vue politique, soulève absolument aucune difficulté avec le GATT. D'autre part, un tarif préférentiel sur les produits pétrochimiques exigerait probablement une dérogation et je dis «probablement» parce qu'il faudrait d'abord voir si nous satisfaisions aux règles applicables à la zone de libre échange.

Le sénateur Neiman: Dans l'un de vos exemples, si nous avions pris des mesures avant que le Congrès américain n'adopte sa loi particulière ou avant qu'il ne formule ses propres règles, comme il l'a fait récemment, nous aurions pu éviter certaines difficultés que nous devons maintenant essayer de résoudre de notre mieux. Vous venez aussi de parler de la différence de notre constitution et des difficultés particulières que posent certaines modalités auxquelles nous devons nous conformer à cause des provinces.

Vous avez dit qu'il devrait y avoir une révision de toutes les lois existantes entre les provinces, car de toute évidence, nous avons besoin d'un moyen qui nous permette de surveiller ce qui se passe aux États-Unis pour éviter que ces incidents ne se reproduisent à l'avenir. À votre avis, y a-t-il un mécanisme qui pourrait nous être utile et que nous n'avons pas encore utilisé, ou bien l'un de nos grands problèmes tient-il au fait que le champ d'action du gouvernement fédéral est limité et que souvent, ces incidents regrettables surviennent simplement parce qu'on ne sait pas si le problème relève de la compétence du gouvernement fédéral ou des provinces?

M. Grey: Du côté des institutions, il y a eu pendant et avant le Tokyo Round des efforts de consultation considérables entre le gouvernement fédéral et les provinces au sujet de ces accords commerciaux possibles qui relevaient de ces dernières pour ce qui est des subsides, de la vente de spiritueux et de boissons alcoolisées importées et d'achats éventuels par les provinces. Des accords officiels ont été conclus entre les ministres, par l'entremise de leurs sous-ministres; mais les véritables consultations ont eu lieu de façon très libérale entre de haut fonctionnaires des provinces à Ottawa ou à Genève et des ministres et premiers ministres provinciaux à Genève. C'était beaucoup moins officiel et structuré qu'aux États-Unis, mais cela a fonctionné, et il y a eu beaucoup plus de consultation avec le monde des affaires. Il serait à mon avis malheureux de perdre l'habitude de se consulter au sujet des politiques qui influent sur les relations commerciales, qu'elles soient de compétence fédérale ou provinciale. Nous le faisons depuis cinq ans, et je pense que certains gouvernements provinciaux tiennent à ce que nous continuions à le faire.

[Text]

At the international level, I would have thought we would put our main emphasis on informal discussion with the United States, as we always have, but there are suggestions for some sort of formal institutional apparatus. For example, Mr. Donald Macdonald suggested, in a recent conference at the University of Western Ontario on the legal aspects of these issues, that we might consider the model of the International Joint Commission, establishing some body like that to which difficult trade and trade-related issues might be referred by the two governments for advice, for arbitration, depending on the terms of reference.

The Deputy Chairman: Do you mean a permanent body?

Mr. Grey: I think he meant a permanent body. For example, at Western we discussed the question of whether it would be useful to take the border broadcasting issue out of political discussion by the two governments and put it before a body like the IJC? I do not know enough about the IJC or about border broadcasting to comment, but that is the kind of idea that is now in the air. Clearly, there may be a place for some sort of institution like that which will deal with some of the problems, so that they can be solved.

Senator Grosart: Interestingly enough, I can tell you that the Diefenbaker government had a proposal before it, along those lines, for an economic joint commission. It might have happened, I think, if that government had stayed in office.

Mr. Grey: Perhaps I could say, Mr. Chairman, that there used to be frequent meetings at Cabinet level between the United States and Canada on trade and economic matters. For one reason or another those meetings have tended to become less and less frequent, but at some of them, which I attended as a note-taker, we did solve a number of problems.

Senator Grosart: It has always been a surprise to this committee that that particular instrument of consultation and negotiation was allowed to drop. Do you know why? It just died suddenly—how long ago? Ten years ago?

Mr. Grey: I think it probably could be shown, sir, that there were several meetings that were not very well prepared for on one side or the other. In the absence of preparation, the discussion tended to be antagonistic rather than problem-solving, and people backed away from using them. They do require very extensive preparation if your ministers are to be brought together, say, for forty-eight hours with a long agenda, to arrive at some solution.

Senator Bosa: So it is the logistics of it rather than the ideological approach?

Mr. Grey: Yes.

Senator Bosa: I would not want us to engage in partisan disputations.

The Deputy Chairman: Had you finished, Senator Neiman?

[Traduction]

Au niveau international, j'aurais pensé que nous insisterions principalement, comme nous l'avons toujours fait, sur la tenue de discussions officielles avec les États-Unis, mais certains préconisent une sorte ou une autre d'appareil institutionnel officiel. Par exemple, lors d'une conférence donnée récemment à l'*University of Western Ontario* sur les aspects juridiques de ces questions, M. MacDonald a laissé entendre que nous pourrions nous inspirer du modèle de la Commission mixte internationale et créer un organisme de ce genre auquel les deux gouvernements pourraient soumettre des questions commerciales ou apparentées particulièrement délicates pour obtenir son avis ou, un arbitrage, selon le mandat qui lui serait fixé.

Le vice-président: Voulez-vous dire un organisme permanent?

M. Grey: Je pense que c'est effectivement ce à quoi il pensait. Par exemple, on s'est demandé alors s'il serait utile de soustraire aux discussions politiques des deux gouvernements la question de la radiodiffusion frontalière, pour la confier à un organisme comme la C.M.I. Je n'en sais pas suffisamment sur la C.M.I, ni sur la question de la radiodiffusion frontalière pour en parler réellement, mais c'est le genre d'idée qui est aujourd'hui dans l'air. Il est clair qu'il pourrait y avoir place pour une institution comme celle-là, chargée de traiter certains des problèmes, de façon à pouvoir les résoudre.

Le sénateur Grosart: Il est assez intéressant de remarquer que le gouvernement Diefenbaker avait été saisi d'une proposition en ce sens concernant l'établissement d'une commission mixte économique. Celle-ci aurait pu voir le jour si le gouvernement était demeuré au pouvoir.

M. Grey: Il convient peut-être de souligner, monsieur le président, que les États-Unis et le Canada avaient l'habitude de se réunir souvent au niveau du cabinet pour discuter de questions économiques et commerciales. Pour des raisons plus ou moins précises, ces réunions sont devenues de moins en moins fréquentes, mais à celles auxquelles j'ai participé à titre de secrétaire, de nombreux problèmes ont été réglés.

Le sénateur Grosart: Notre Comité a toujours été étonné qu'on ait laissé tomber cet instrument de consultation et de négociation. Savez-vous pourquoi? A-t-il simplement disparu? Et depuis combien de temps, dix ans?

M. Grey: Je crois qu'on pourrait probablement montrer que plusieurs réunions n'avaient pas suffisamment été préparées par l'une ou l'autre des deux parties. Ce manque de préparation entraînait des discussions qui prêtaient à l'antagonisme plutôt qu'au règlement des problèmes, et on s'en lassait. Ce genre de réunion nécessite une préparation très sérieuse si l'on veut que les ministres appelés à discuter pendant disons 48 heures d'un long ordre du jour puissent arriver à une solution.

Le sénateur Bosa: Il s'agit donc d'une question de logistique plutôt que de principe?

M. Grey: C'est juste.

Le sénateur Bosa: Je ne voudrais pas que nous nous engageons dans des discussions partisans.

Le vice-président: Aviez-vous terminé, sénateur Neiman?

[Text]

Senator Neiman: Yes.

The Deputy Chairman: Has anyone else any questions?

Senator Bird: Supplementary to that, I would like to ask at what level you thought the negotiations and the study of the legislation between the United States and Canada should take place. Because of what you said about Mexico, do you want Mexico to be in at that stage? I cannot see any point in having Mexico in at the conference level, unless it is also taking part in the study. I am not quite clear about the mechanics of this.

Mr. Grey: I do not know, senator, that I have thought through the mechanics either. I have tried to identify what are the problems and suggest an approach to them, rather than talking in broad terms about free trade or not free trade; to identify the problems and try to solve them. I would have thought, though, that there will be some problems, particularly energy, where tripartite discussions, probably involving ministers, will be required in order to arrive at solutions. In others you may find bilateral or trilateral discussion at the mid-official level is sufficient.

Senator Grosart: Mr. Grey, you make the very interesting statement that in certain product areas, and perhaps in all, the time has not arrived for the application of, or agreement on, a sector approach. Would you enlarge on that?

Mr. Grey: The concept of the sector approach, as developed by Canada in these negotiations, was that the major industrial countries all had commercial policies, including tax policies, which had the result that raw materials were produced in countries such as Canada, Australia and many developing countries, and processed in those countries only to the extent required for economic transportation. All the further processing is then done inside the big industrial economies. This is achieved by the application of complicated tax measures, and, more overtly, by tariff escalation, by sharply increasing tariffs related to the degree of processing. Therefore, we made very detailed proposals about changes in tariffs, and about changes in other trade-related restrictions designed to encourage location of new facilities to process raw materials in countries such as Canada, Australia and the developing countries who now find the system biased against them.

We were not trying to create a bias in favour of Canada and Australia—we thought that was unnegotiable—but to remove the existing bias. The leverage we had was not only the reduction in our tariffs and better access to our markets, which are highly protected for these downstream products, but also some rules about access to supplies. In the United States—the jargon was the “suppl access issue”—and it was identified in the Trade Act of 1974 as among the objectives of the United States. Then there was an amendment to the original bill introduced by Mr. Mondale. I believe this was done with the thought that the United States would attach a lot of importance to it. At one point in the conference, the United States delegation led the Big Three, and a number of other importing countries, in an attempt to get agreement that we should

[Traduction]

Le sénateur Neiman: Oui.

Le vice-président: D'autres questions?

Le sénateur Bird: J'aimerais savoir à quel niveau, selon vous, devraient se situer les négociations et l'étude des lois entre les États-Unis et le Canada. Étant donné ce que vous avez dit du Mexique, voudriez-vous qu'il y participe aussi? Je conçois mal que le Mexique assiste aux conférences s'il ne prend pas part à l'étude. Je ne comprends pas exactement comment cela pourrait se faire.

Mr. Grey: Je ne crois pas, sénateur, que j'en aie moi non plus saisi le mécanisme. J'ai essayé de déterminer quels sont les problèmes et de proposer une façon de les aborder, plutôt que de parler en termes généraux du libre échange; j'ai tenté de définir ces problèmes et de les résoudre. J'ai pensé que la solution de certains d'entre eux, particulièrement en matière d'énergie, pourrait se trouver dans des discussions tripartites, vraisemblablement entre ministres. Pour d'autres, des discussions bilatérales ou trilatérales au niveau intermédiaire suffiraient.

Le sénateur Grosart: Monsieur Grey, vous avez fait une déclaration très intéressante dans laquelle vous disiez que dans certains secteurs de production, et peut-être même dans tous, le moment n'est pas encore venu d'appliquer ou d'établir des accords sectoriels. Pourriez-vous étoffer votre affirmation?

Mr. Grey: Le principe de la démarche sectorielle élaboré par le Canada au cours de ces négociations était que les grands pays industrialisés possèdent tous leurs politiques commerciales, y compris en matière de fiscalité, ce qui fait que les matières premières sont produites dans des pays comme le Canada, l'Australie et bien des pays en voie de développement, et qu'elles n'y sont transformées que dans la mesure où leur transport demeure rentable. Le traitement en est effectué au sein des grandes puissances industrielles, grâce à l'application de mesures fiscales compliquées et de façon plus évidente grâce à la progressivité des droits de douane qui sont majorés fortement en fonction du degré de transformation à faire subir aux matières premières. Nous avons donc fait des propositions très détaillées concernant des changements à apporter aux tarifs douaniers et à d'autres restrictions d'ordre commercial de manière à encourager la création de nouvelles usines de transformation notamment au Canada, en Australie et dans les pays en développement qui se sentent lésés par le système.

Nous ne cherchions pas à favoriser davantage le Canada et l'Australie—cela ne se négocie pas—mais nous visions à éliminer les injustices existantes. Le moyen de pression dont nous disposons ne se résumait pas uniquement à la réduction de nos tarifs douaniers et à un meilleur accès à nos marchés, qui sont très bien protégés contre les produits transformés, mais il y avait aussi certaines règles concernant l'accès aux sources d'approvisionnement. Aux États-Unis, de l'accès aux sources d'approvisionnement et cette question a figuré dans le Trade Act de 1974 parmi les objectifs des États-Unis. Il y eut ensuite une modification au premier projet de loi présenté par M. Mondale. Je crois que c'était en pensant que les États-Unis y accorderaient beaucoup d'importance. A un moment donné de la conférence, la délégation des États-Unis, en tête des trois

[Text]

address general rules governing access to supplies. That would be rules about export taxes; rules about controls on exports, particularly in periods of short supply; rules that would mean that you could not favour you domestic user as against a foreign user. We resisted that attempt, because we felt that our bargaining power should be used in relation to getting the tariffs on pulp and paper and non-ferrous metals down, and that, in general discussions, we would be asked to give new obligations without acquiring any better rights of access.

The state of world commodity markets and the fact that there were plentiful supplies of all sorts of materials meant the time for such negotiations had not come. Moreover, Japan, to take one of the major targets of such an approach, has clearly embarked on a policy of having multiple sources for raw materials and not getting itself into a situation that in a period of shortage any one supplier can hold Japanese users up to ransom. If we are going to make an impression on the United States and the Community on their tariff and tax policies that are directed against resource processing being carried on here, we are going to have to wait for a period when there is a raw materials boom. We could not have chosen a worse time, but then we did not choose the time for negotiations.

Senator Grosart: There was the oil situation, of course. However, the sector approach is very often discussed beyond this area of crude or fabricated materials. The sector approach has been applied, of course, in the automobile industry, and the Auto Pact is a good example. Do you see any possibility, within your agenda proposal, for added products to the sector approach along the lines of the Auto Pact?

Mr. Grey: One of the successes of the Tokyo Round was the sector negotiation—not proposed by us, but we participated—in the aircraft sector. That was really a sector type of negotiation, and was broadly successful. I did not list the sector negotiations vis-à-vis the United States as being a problem area because in fact the United States, which is a producer of raw materials as well as an importer of raw materials, responded in some measure to our tariff proposals in our sector proposition. Our sector proposals relating to pulp and paper and non-ferrous metals are really now primarily aimed at Japan and the European Community, but I think you could say that my notion of negotiating down the U.S. tariffs on a preferential basis for petrochemicals is a sort of sector approach. If you had to pick out one product area where the United States tariff imposes a really serious cost on Canada, it is those rates like 18 per cent on methanol.

Senator Grosart: On a specific point, have you had problems in your negotiations in respect to Canadian provincial and possibly unconstitutional, tariffs? For example, take the price

[Traduction]

grands, ainsi que d'un certain nombre de pays importateurs, à tenté d'obtenir que nous consentions à adopter des règles générales régissant l'accès aux approvisionnements. Ces règles s'appliqueraient aux taxes à l'exportation, au contrôle des exportations, surtout en période de pénurie et nous aurions empêchés de favoriser un consommateur canadien au détriment d'un consommateur étranger. Nous n'avons pas accédé à cette demande car nous croyions que notre pouvoir de négociations devait servir à réduire les tarifs dans le domaine des pâtes et papier et des métaux non ferreux et que, le moment venu de discuter, nous allions devoir prendre de nouveaux engagements sans pour autant être assurés de plus grands droits d'accès.

L'état des marchés mondiaux de consommation et l'abondance de matières premières de toutes sortes laissent présager que la période n'était pas propice à de pareilles négociations. En outre, le Japon, pour ne citer que l'une des importantes cibles d'une telle approche, a clairement adopté comme politique de puiser à de nombreuses sources de matières premières pour éviter qu'en période de crise un fournisseur quelconque tienne à la gorge les consommateurs japonais. Si nous voulons que les États-Unis et la Communauté modifient leurs politiques tarifaires et fiscales qui vont à l'encontre de la transformation de nos ressources ici-même, il nous faudra attendre que les matières premières soient très demandées. Nous ne pouvions choisir un pire moment, mais nous n'avons pas eu le choix de la période des négociations.

Le sénateur Grosart: Il y avait, bien sûr, la situation pétrolière. Cependant, on parle souvent d'approche sectorielle dans des domaines autres que ceux du brut ou des produits de fabrication. L'approche sectorielle a, bien sûr, été appliquée dans l'industrie automobile et le pacte de l'automobile en est un bon exemple. Avez-vous pensé, dans le cadre de votre proposition de calendrier, aujourd'hui, à des produits autres qui pourraient faire l'objet d'une approche sectorielle du genre du pacte de l'automobile?

M. Grey: Un des succès des négociations de Tokyo a été dans la négociation sectorielle—que nous n'avons pas proposée, mais à laquelle nous avons participé—dans le secteur de l'aviation. Ce secteur se prêtait bien à ce genre de négociations et ce fut d'ailleurs un grand succès. Je n'ai pas cité les négociations sectorielles avec les États-Unis comme étant un problème, parce que ces derniers, qui non seulement produisent mais importent des matières premières, ont accepté, dans une certaine mesure, nos propositions tarifaires sectorielles. Nos propositions sectorielles relatives aux pâtes et papier et aux métaux non ferreux s'adressent principalement, à l'heure actuelle, au Japon et à la Communauté européenne, mais on peut dire que les négociations que je préconise avec les États-Unis relativement à la réduction de leurs tarifs sur une base préférentielle en ce qui concerne les produits pétrochimiques, constituent une sorte d'approche sectorielle. Si on devait prendre pour exemple un produit sur lequel les États-Unis nous imposent un tarif très élevé, on pourrait citer le méthanol dans le cas duquel celui-ci est de 18 p. 100.

Le sénateur Grosart: Avez-vous eu des problèmes particuliers dans vos négociations à l'égard des tarifs, peut-être inconstitutionnels, imposés par les provinces canadiennes? Par

[Text]

ing of the Liquor Control Board, where it would seem to the layman that, regardless of all the excuses about shelf velocity and so on, it is actually a tariff. Often the pricing is, in effect, a tariff against competing products—within Ontario, domestic wines; and throughout Canada, domestic whiskies. Has this sort of thing been raised in the GATT negotiations? There are others, but this is the outstanding example.

Mr. Grey: Well, senator, it was raised in the Tokyo Round, as in previous discussions. I am not quite sure how much information was made available on this matter in the general report about the outcome of the negotiations, but the provincial governments all agreed on a statement as to what practices they would observe in relation to listing and pricing imported spirits, wines and beers. That statement was conveyed by the Federal authorities to the United States and the European Community, which were the two others most concerned in it. The federal authorities agreed that complaints about whether or not the provincial governments are in fact following the practices that they have written down, should be processed through the federal government. The federal government did not give an undertaking, because this was within provincial competence, but the statement is quite clear; it is also very carefully drafted and it is understood by the other parties. Our willingness to describe in acceptable terms what practices would be followed did help us buy certain concessions, notably the change in the method of assessing duties in the United States, the so-called wine gallon assessment, which, in United States domestic politics, was a highly controversial concession and, of course, to the benefit of certain Canadian exporters of spirits to the United States.

Senator Bosa: Mr. Grey, there was some criticism voiced by the representatives of the Canadian Automotive Parts Manufacturers' Association concerning the Tokyo Round. They claimed the Round did not do much to alleviate the problems that they were facing. Would you care to make a comment on that, or were you aware that such criticisms had been raised?

Mr. Grey: Mr. Lavelle, who represented them, frequently appeared in my office in Geneva, and he made me aware. The problems of the automotive parts industry, which arise out of the way the automotive agreement works with the changing structure of demand and changing technology, were not really addressed in these negotiations. We did not put forward proposals that had any substantial impact on the way the automotive agreement worked; that was a problem left to one side, except that we agreed to reduce, by the application of the so-called formula, our tariff on completed vehicles, and some parts tariffs. Those are the tariffs that would apply to imports that do not enter under the provisions of the automotive products agreement. They also identified as a possible difficulty the fact that parts can come in duty-free from countries entitled to generalized preference, and that is a potential threat. I think basically, and the industry understands this, we did not try to deal with that range of problems, which probably require a much more detailed study of the automotive indus-

[Traduction]

exemple, devant les prix du Liquor Control Board, un profane serait porté à croire, peu importe toutes les excuses relatives au renouvellement rapide des stocks etc., qu'il s'agit véritablement d'un tarif. Souvent le prix comporte un tarif visant à protéger, par exemple, les vins de l'Ontario et les whiskies canadiens, contre des produits concurrentiels. Ce genre de question a-t-il été soulevé au cours des négociations du GATT? Il y en a d'autres, mais c'est là un exemple frappant.

M. Grey: Oui, sénateur, cette question a été soulevée au cours des négociations de Tokyo et au cours, d'ailleurs, de discussions précédentes. Je ne connais pas au juste toutes les données qui ont été fournies sur la question dans le rapport général sur le résultat des négociations, mais les gouvernements provinciaux se sont tous entendus sur les règles qu'ils observeraient relativement au listing et à l'établissement des prix des alcools, vins et bières importés. Leur énoncé de position a été transmis par les autorités fédérales aux États-Unis et à la Communauté européenne qui sont les deux groupes les plus concernés par la question. Les autorités fédérales ont convenu que les doléances portant tant sur le respect que sur le non-respect par les gouvernements provinciaux de la ligne d'action qu'ils se sont fixée, doivent passer par le gouvernement fédéral. Ce dernier ne s'est engagé à rien, car cette question est de juridiction provinciale, mais l'énoncé est très clair; il est également soigneusement rédigé et très bien compris des autres parties. Notre bonne volonté à décrire, en des termes acceptables, les règles qui seraient suivies nous a aidé à obtenir certaines concessions, notamment que soit changée la méthode d'évaluation des droits aux États-Unis, c'est-à-dire ce qu'on appelle l'évaluation des gallons de vin qui, sur le plan de la politique américaine intérieure, était une concession très controversée et bien entendu à l'avantage de certains exportateurs canadiens de spiritueux vers les États-Unis.

Le sénateur Bosa: Monsieur Grey, les représentants de la Canadian Automotive Parts Manufacturers' Association ont exprimé certaines critiques relativement aux négociations de Tokyo. Ils ont affirmé qu'on avait peu fait pour réduire leurs problèmes. Pourriez-vous nous éclairer là-dessus? Étiez-vous au courant de ces critiques?

M. Grey: M. Lavelle, qui représentait l'Association, est fréquemment venu me voir à mon bureau de Genève et m'a exposé la situation. Les problèmes de l'industrie des pièces automobiles, qui sont attribuables à la façon dont fonctionne l'accord concernant les produits de l'industrie automobile par rapport à la structure changeante de la demande et aux progrès technologiques, n'ont pas vraiment été traités au cours de ces négociations. Nous n'avons fait aucune proposition pouvant modifier sensiblement la façon dont fonctionne l'accord concernant les produits de l'industrie automobile. Ce problème a été laissé de côté, sauf que nous avons accepté de réduire, selon la formule, nos tarifs sur les véhicules achevés, ainsi que sur certaines pièces. Il s'agit des tarifs qui s'appliqueraient aux importations qui ne sont pas touchées par les dispositions du pacte concernant les produits de l'industrie automobile. L'Association a également mentionné, au nombre des difficultés, le fait que certaines pièces peuvent provenir en franchise de pays admissibles à une préférence généralisée et

[Text]

try, and a reworking of the automotive agreement with the United States. It really was outside the agenda of the Tokyo Round. All we dealt with was the MFN tariff, which was important to Japan and the Community.

If I could be allowed to make an observation, I prepared a much more detailed statement than the statement I made this morning, on these issues, for the Ontario Economic Council. It is going to be published by them in due course. I think it is actually available from their offices in Toronto now. It is almost four times as long as this. I did make some comments on how the automotive agreement works. I hope it will be accepted that these are personal comments and that they do not reflect the view of any government I may be working for.

The Deputy Chairman: Some criticism has also been raised by some provinces of the fact that they were not sufficiently consulted before and during the conference. Did the provinces have any representatives at the conference?

Mr. Grey: There was no arrangement by which any province could be permanently represented at the conference, but a number of provinces made arrangements to maintain very close touch with the officials advising the ministers here in Ottawa, and with the delegation. The real point of contact was here in Ottawa, where our instructions were being drawn up, but many of them maintained contact with the delegation so that they would have an awareness of how the negotiations were going. The issue of whether they had a right to be consulted never arose. We had the habit of consulting the provinces, and this was just part of the habit. Not all governments did this. Ontario, for example, maintained fairly close contact in Ottawa on a sort of day-to-day basis, and one of their officials in London had, as it were, the delegated responsibility to come to Geneva and review the state of play with the delegation, and meet other delegations. The Quebec government had, for the first part of the conference, an official who was studying in Geneva, and he used half his time to observe me. Subsequently, they had an official there full-time, and then, for a while, there was nobody there.

The Deputy Chairman: I mean, included in the federal delegation you did not have permanent representatives from any of the provinces?

Mr. Grey: No, I cannot recall that any province asked for this, because the informal consultative arrangements really had a great deal of substance in them, so nobody really argued whether they had a right to it formally, because they were in fact there. The problem was to find enough time to give the people a thorough briefing. A number of provinces sent deputy ministers to Geneva frequently. There were on six occasions visits by Ontario ministers. There was one occasion when an Albertan minister came to the delegation, was briefed and met other delegations. Mr. Lougheed spent two days in Geneva

[Traduction]

c'est là un danger possible. Je crois en principe, et l'industrie le comprend, que nous n'avons pas tenté de traiter cette gamme de problèmes parce qu'ils nécessitent probablement une étude beaucoup plus poussée de l'industrie de l'automobile et une reformulation du pacte canado-américain concernant les produits de l'industrie automobile. Cette question n'était pas à l'ordre du jour des négociations de Tokyo. Le travail a porté essentiellement sur le tarif de la nation la plus favorisée, point très important pour le Japon et la Communauté.

J'ai rédigé, à l'intention du Conseil économique de l'Ontario, un mémoire beaucoup plus détaillé que celui que j'ai présenté ce matin. Le Conseil le publiera en temps utile. Je crois qu'on peut actuellement l'obtenir de ses bureaux de Toronto. Ce rapport est quatre fois plus volumineux que celui que vous avez devant vous et renferme certaines observations sur le fonctionnement de l'accord concernant les produits de l'industrie automobile. J'espère qu'elles seront considérées comme des observations personnelles ne reflétant aucunement l'opinion d'un gouvernement pour lequel je travaillerai.

Le vice-président: Certaines provinces ont émis des critiques selon lesquelles elles n'étaient pas consultées suffisamment avant et pendant la conférence. Les provinces avaient-elles des représentants lors de la conférence?

M. Grey: Rien ne prévoyait qu'une province pouvait déléguer des représentants permanents lors de la conférence; cependant certaines ont pris des dispositions afin d'entretenir des relations suivies avec les conseillers des ministres à Ottawa et avec la délégation. Les contacts se faisaient à Ottawa, où nos instructions étaient élaborées, mais beaucoup de provinces sont restées en contact avec la délégation afin d'être au courant de l'orientation des négociations. Quant à savoir si elles devaient être consultées, cette question n'a jamais été soulevée. Nous avions l'habitude de les consulter, ce que ne faisaient pas tous les gouvernements. L'Ontario maintenait notamment des rapports très étroits avec Ottawa presque quotidiennement; en outre, un de leurs hauts fonctionnaires en poste à Londres avait été chargé de se rendre à Genève, étudier le dossier avec la délégation et rencontrer d'autres délégations. Pendant la première partie de la conférence, le gouvernement québécois avait délégué un représentant qui étudiait à Genève; ce dernier a passé la moitié de son temps à m'observer. Par la suite, le gouvernement québécois a délégué un haut fonctionnaire à temps plein pour ensuite ne déléguer personne pendant un certain temps.

Le vice-président: Voici où je veux en venir: au sein de la délégation fédérale, aucun représentant permanent ne provenait d'une province?

M. Grey: Non. Je ne me souviens pas qu'une province en ait fait la demande, parce que les ententes sans caractère officiel traitaient en fait de l'essentiel; par conséquent, aucune province n'a en fait soutenu qu'elle avait le droit d'être représentée car leurs haut-fonctionnaires étaient déjà sur place. Le problème consistait à trouver le temps de les informer parfaitement. Certaines provinces déléguaient fréquemment des sous-ministres à Genève. A six reprises des ministres ontariens ont été envoyés. Un ministre albertain s'est même joint à la délégation, a été informé et a rencontré les autres délégations.

[Text]

with the delegation. Mr. Bennett of British Columbia also visited the delegation. Two Quebec ministers came on separate occasions to see the delegation. Since the timing had been negotiated to coincide with periods when the delegation was not under too much pressure, we were able to give them very detailed briefings.

I think it can honestly be said that before and during the conference the federal government took the initiative to organize consultations, and it responded really very fully to any provincial demand for consultations, and on both sides we avoided a quite arid argument as to whether anybody had a right to it. In a practical sense we endeavoured to measure whether what we were doing affected the provinces, and we agreed to talk about it. The provinces did not have all the details of the tariff agreements as they were being negotiated because they did affect different people in the provinces in different ways. All countries hold tariff negotiations very close to their chests, but all the other items were being negotiated: the safeguards code, which proved abortive; the subsidies countervail code; the standards code. As we evolved different drafts, they were all made available to the provinces. Sometimes they commented on them and their comments were taken into account. I do not think anyone can honestly say there was not enough consultation. That is what distinguished the conduct of this negotiation as compared to previous negotiations.

Senator Grosart: Would you have similar visits from trade organizations in Canada and from the business community? Would you have the same kind of visits, with people dropping in with specific inputs?

Mr. Grey: If they dropped in unannounced they did not get much attention because sometimes we were pretty hard pressed.

Senator Grosart: I meant in Canada.

Mr. Grey: Yes, we did. We had trade unionists as well as industry people. A number of industries had people appointed full-time to represent their views, both here in Ottawa and at the delegation, but they all understood that the proper point of contact was in Ottawa. As long as the delegation was not overwhelmed with visitors, we were happy to give them a feel of the negotiating process.

Senator Grosart: Would the ministers and senior public officials come with specific inputs on specific issues?

Mr. Grey: Yes, at times. The one thing we did, particularly with provincial ministers, was to arrange for them to meet the other major delegations, so that they got not only our view of what the negotiations were all about, but a direct contact with others. On several occasions the provincial representatives supported and buttressed the delegation's position, as would be expected.

[Traduction]

M. Loughheed a passé deux jours à Genève avec la délégation. M. Bennett de la Colombie-Britannique a également visité la délégation. Deux ministres québécois l'ont imité en deux occasions différentes. Tout ayant été prévu de façon à ce que la délégation ne soit pas trop débordée, nous avons pu leur donner tous les renseignements nécessaires.

Je pense qu'on peut dire en toute honnêteté que le gouvernement fédéral a pris l'initiative, avant et pendant la Conférence, d'organiser des séances de consultation, ce qui répondait en fait pleinement aux demandes de consultation des provinces; en outre, les deux parties ont évité le problème inutile de déterminer si tous ou toutes y avaient droit. Sur le plan pratique, nous nous sommes efforcés de déterminer si nos travaux portaient atteinte aux provinces, et nous avons accepté d'en parler. Les provinces ne possédaient pas tous les éléments des ententes sur les tarifs au moment où elles étaient négociées, parce que ces ententes n'avaient pas les mêmes conséquences pour tous dans les provinces. De plus, tous les pays n'ont pas étalé leurs négociations sur les tarifs, mais tous les autres points ont néanmoins été négociés: le code des garanties, qui s'est révélé inapplicable; le code de compensation des subventions, le code des normes. Au fur et à mesure où nous élaborions différents projets de rédaction, les provinces les recevaient tous. Parfois elles formulaient des observations dont on tenait compte. A mon avis, personne ne peut dire en toute honnêteté que les consultations ont été insuffisantes. C'est ce qui a distingué ces négociations des précédentes.

Le sénateur Grosart: Avez-vous reçu des visites analogues de la part des syndicats et du secteur des affaires du Canada? Avez-vous eu le même genre de visites où l'on apporte des éléments précis?

M. Grey: S'ils venaient sans s'annoncer, ces personnes n'ont pas reçu beaucoup d'attention car parfois le temps nous manquait.

Le sénateur Grosart: Je voulais dire, lorsque vous étiez au Canada.

M. Grey: Oui. Des syndicats et des représentants du patronat nous ont rendu visite. Bon nombre d'industries avaient désigné d'une façon permanente des représentants afin de faire connaître leur opinion, à Ottawa comme au sein de la délégation; tous ont cependant compris que c'était à Ottawa qu'il fallait insister. Tant que la délégation n'était pas trop débordée de visiteurs, elle était très heureuse de les tenir au courant des négociations.

Le sénateur Grosart: Les ministres et les hauts fonctionnaires ont-ils apporté des éléments spécifiques sur des questions précises?

M. Grey: Parfois. Ce que nous avions prévu pour les ministres provinciaux, était de prendre les dispositions nécessaires afin qu'ils rencontrent les principales autres délégations: ainsi non seulement étaient-ils saisis de nos opinions sur la teneur des négociations, mais ils entraient directement en contact avec les autres délégations. A plusieurs reprises, les représentants provinciaux ont appuyé et étayé la position de la délégation, comme il fallait s'y attendre.

[Text]

Senator McElman: Mr. Chairman, I would like to ask Mr. Grey why it is that in the negotiations there has been so little progress made with respect to the fisheries sector, the upgrading of the product and the processing of the product. We have access to fish blocks which are upgraded in the United States. Is it because of the priorities that Canada put on that sector, or what is the reason we have made such little progress?

Mr. Grey: There is a complex of reasons, sir. The Canadian delegation, on instructions from ministers, gave it really very high priority. We entered into discussions first with the United States and then with the Community on what could be done, because we saw the possibility of a very substantial deal in this sector, opening the possibility for very much more processing in Canada. The United States authorities had not seen this as soon as Canadians had, that long term, with the extension of control, there would be a lot of fish, and there was going to be in the long term a very big market in Europe; at least, that is how we perceived it. The United States was behind us, in time, in the evolution of a domestic policy designed to exploit the larger fishing zone, so that they were, at the beginning of the negotiations, rather unresponsive; they thought in terms of fish being primarily for consumption in the United States.

It was during the course of the negotiations that the United States began to adopt policies for the fisheries really analogous to Canadian policies that were already in place—for instance, policies to rebuild the fishing fleets and to subsidize processing plants. Then they did join with us to negotiate, together with the Community.

Our position with the Community is that whatever may be the short-term program, there is a long-term shortage of protein, and our fish are going to be needed. The view of the Community was: There are going to be a lot of fish in the North Sea, and the Community is going to have, within its own fishing zone, quite a lot of fish, so, thank you, we are not nearly so dependent on fish from Canadian waters as you seem to think.

Secondly, the underlying difficulty was that the Community did not have a fishing policy, primarily due to the difficulties being raised by the United Kingdom in allocating fishing zones within the EEC area, and they still do not have a completed fisheries policy.

On top of that, there was the difficulty that for Iceland and Norway there are very important tariff preferences given by the Community to fish from those two countries. Now those tariff preferences are directed against us and, potentially, the United States. They are regarded by Norway and Iceland as being very valuable, and really they have to do with more than fish; they are central to the relationship between the Community and those two countries. It was a matter of high policy that very substantial preferences be accorded to those two countries in fisheries products.

[Traduction]

Le sénateur McElman: Monsieur le président, j'aimerais demander à M. Grey pourquoi il y a eu si peu de progrès dans les négociations en ce qui concerne le secteur des pêches, la transformation et le conditionnement du produit. Nous avons accès à du poisson transformé aux États-Unis. Est-ce en raison des priorités que le Canada a déterminées pour ce secteur ou quelle est la raison pour laquelle nous avons fait si peu de progrès?

M. Grey: Il y a une pléthore de raisons. Selon les directives des ministres, la délégation canadienne a vraiment donné la priorité à ce secteur. Nous avons entamé des pourparlers d'abord avec les États-Unis et ensuite avec la Communauté européenne sur les mesures qui pourraient être prises, car nous avions entrevu la possibilité d'une entente très avantageuse dans ce secteur, ce qui favoriserait davantage la transformation au Canada. Contrairement aux responsables canadiens, les autorités américaines ne l'avaient encore envisagé qu'à long terme; il y aurait beaucoup de poisson avec le renforcement des contrôles et à long terme, un marché très important en Europe; c'est, au moins, la façon dont nous avions perçu les choses. Par rapport à nous, les États-Unis accusaient un retard quant à l'élaboration d'une politique intérieure conçue pour exploiter une zone de pêche plus importante; par conséquent, ils ne réagirent pas au début des négociations car, pour eux, les produits de la pêche devaient essentiellement être destinés à leur consommation intérieure.

Au cours des négociations, les États-Unis ont commencé à adopter une politique en matière de pêche tout à fait analogue à celle que nous avions déjà mis en place—notamment reconstituer les flottes de pêche et subventionner les usines de transformation. C'est alors qu'ils se sont joints à nous pour négocier avec la Communauté.

Face à la communauté, notre position était qu'il y aura, à long terme, une pénurie de protéines et que l'on aura besoin de notre poisson quel que soit le programme à court terme. Le point de vue de la Communauté a été le suivant: il y a des quantités de poissons dans la mer du Nord et, à l'intérieur de sa zone de pêche, la Communauté va disposer d'une assez grande quantité de poisson, de sorte qu'elle n'est pas aussi tributaire que vous semblez le penser, du poisson provenant des eaux canadiennes.

En second lieu, la difficulté fondamentale venait de ce que la Communauté n'avait pas de politique en matière de pêche, principalement en raison des difficultés soulevées par le Royaume-Uni pour attribuer des zones de pêche au sein de la zone de la CEE, et elle n'a toujours pas une politique définitive en matière de pêche.

Pour couronner le tout, il y a les difficultés entraînées par le tarif préférentiel très important accordé à l'Islande et la Norvège pour pêcher dans leurs eaux. À l'heure actuelle, ces tarifs préférentiels sont dressés contre nous et, éventuellement, contre les États-Unis. Ils sont considérés comme extrêmement précieux par la Norvège et l'Islande et, de fait, ils ne s'appliquent pas qu'au poisson; ils sont le cœur des relations entre la Communauté et ces deux pays. Il était de haute diplomatie d'accorder des avantages substantiels à ces deux pays pour les produits de la pêche.

[Text]

That complex of difficulties—the fact that the United States was a little slow off the mark in recognizing that their interest was identical with ours, the fact that there was not a fisheries policy so that the Community really could not understand, and they had these politically motivated preferences in this product area with Norway and Iceland—meant that we could not really go very far in the fisheries area. We did not have, as far as we were concerned, such important concessions that the Community could really face these extraordinary internal difficulties in producing a fisheries policy. What they did about fisheries tariffs could only come after having a domestic policy; but I would not like you to think it was for lack of effort or lack of a sense of priority on our part.

Senator McElman: There has been a feeling on the east coast that very little progress has been made in getting concessions for upgrading to enter the United States market.

Mr. Grey: We have very little leverage in this area with the United States, and they are highly protective of their industry.

Senator McElman: And this shows how we come out on the short end of the stick, when we start negotiating strictly on a sector basis without having other leverage to apply in those negotiations.

Mr. Grey: It was not our choice to negotiate on a sector basis. The other country can impose that choice. It can say: If you want concessions from us on fish, we have to have something in that area. We are not completely free to write the terms of the bargain. I cannot dissent from your description of what happened, but I would not want you to think that we did not understand how important this was.

Senator McElman: I simply say that on the sector-by-sector basis we normally are on the short end of the stick.

Mr. Grey: I do not dissent from that.

Senator McElman: In the same sense, are we not in a pretty good position now on petrochemicals to negotiate on the basis—and I believe Mr. Loughheed has used this in his discussions with the United States—that supply is very much a part of the negotiations; that there is an availability of natural gas, and the turning on of the tap a little more openly may depend upon the petrochemical negotiations?

Mr. Grey: I would rather not comment too much about the energy side of it, because while in Geneva I was not very well placed to observe the energy debate in Canada. I was dealing with the tariff on petrochemicals—that end of it.

I have said publicly, and I do not mind repeating, that the emphasis given throughout the course of the negotiations to the importance of petrochemical tariffs by spokesmen for

[Traduction]

Cet ensemble de difficultés, le fait que les États-Unis aient un peu tardé à admettre que leurs intérêts étaient similaires aux nôtres, l'absence d'une politique en matière de pêche que la communauté puisse vraiment comprendre, et l'existence de préférences, motivées par des raisons politiques, pour ces produits en provenance de la Norvège et de l'Islande, signifiaient que nous ne pouvions vraiment pas aller très loin dans le domaine de la pêche. Nous n'avions pas eu, quant à nous, de concessions telles que la Communauté ne puisse vraiment faire face à ses difficultés internes pour produire une politique en matière de pêche. Ce qu'ils ont réalisé au sujet des tarifs sur les pêches ne pouvait survenir qu'après l'établissement d'une politique nationale. Je ne voudrais pas, toutefois, que vous pensiez que cela résultait d'un manque d'efforts ou d'un manque de sens de priorité de notre part.

Le sénateur McElman: On a eu l'impression sur la côte est que peu de progrès ont été réalisés pour l'obtention de concessions en vue de revaloriser et de pénétrer les marchés des États-Unis.

M. Grey: Dans ce domaine, nous n'avons qu'une très faible marge de manœuvre avec les États-Unis et ils protègent beaucoup leur industrie.

Le sénateur McElman: Et cela montre notre position d'infériorité lorsque nous commençons strictement à négocier sur une base sectorielle sans avoir d'autres moyens de pression à exercer dans ces négociations.

M. Grey: Nous n'avons pas choisi de négocier sur une base sectorielle. L'autre pays peut imposer ce choix. Il peut dire: si vous voulez que nous vous accordions des concessions pour le poisson, nous devons obtenir quelque chose dans ce domaine. Nous n'avons pas pleine liberté de rédiger les conditions du marché. Je ne peux pas être en désaccord avec votre description de ce qui s'est produit mais je ne veux pas que vous pensiez que nous n'avons pas compris l'importance de cette affaire.

Le sénateur McElman: Je dis simplement que sur la base secteur par secteur, nous nous trouvons normalement dans une position d'infériorité.

M. Grey: Je n'en disconviens pas.

Le sénateur McElman: Dans le même ordre d'idée, ne sommes-nous pas actuellement dans une très bonne position en matière de produits pétrochimiques pour négocier du fait que—et je crois que M. Loughheed a utilisé cet argument dans ses discussions avec les États-Unis—que l'offre entre dans une bonne part dans les négociations; qu'il y a du gaz naturel de disponible et que le robinet sera ouvert plus ou moins grand, selon les négociations concernant les produits pétrochimiques?

M. Grey: Je ferai peu d'observations sur l'aspect énergétique, parce qu'alors que je me trouvais à Genève, je n'étais pas très bien placé pour suivre le débat sur l'énergie au Canada. Je m'occupais des tarifs douaniers sur les produits pétrochimiques et c'est tout.

J'ai déclaré publiquement, et je ne crains pas de le répéter, que la façon dont le porte-parole de l'Alberta a insisté tout au long des négociations sur l'importance des tarifs douaniers sur

[Text]

Alberta had, in my judgment, the effect of raising the price. If there was any possibility of getting a tariff deal from the United States it was not made any easier by the tactics of Albertans who made clear just how important this was. It was very difficult because the Community did not want to lower its tariffs because of excess capacity in Eastern Europe, and all petrochemical producers in the industrialized world are worried about the prospects of excess petrochemical capacity in the Gulf, and they suspect there are cargoes of petrochemicals roving around the world looking for a home.

So, internationally it is not very propitious. In that environment, it was not helpful that so much weight was put publicly on the petrochemical tariff, and I did tell Premier Lougheed that, that the best tactic was to keep quiet about it. You do not negotiate by going around telling everyone how important this objective is. If a negotiation developed in which the counters were guarantees of supply of gas against reductions in the petrochemical tariffs, the danger would be that the tariff would be increased when we ran out of supply or ran out of a willingness to give a guarantee. I do not suppose you can build a capital-intensive industry like petrochemicals on the basis of an unguaranteed tariff reduction. The proposal that "We, the United States, will reduce tariffs for X years if you give us a guarantee," has been put formally by some United States representatives. It seems to me that is not a very attractive bargain, and that is the trap that people are walking into when they put up supply. If you have supply forever, that is all right; but if you do not have supply forever, then you are not getting tariff reductions forever. It is only if there are tariff reductions beyond the economic life of the plant that people will make decisions to build a plant. I think there is a danger in this.

Senator Grosart: To return for a moment to the subsidy situation Mr. Grey, it disturbs me when you tell us, that there is at least a descriptive or illustrative definition of subsidies in this context, and then also to recall, as we know, that the United States was able to radically and unilaterally change that definition in respect, for example, to offsetting. Doesn't this sort of suggest that anybody can make any change they like in the GATT agreement?

Mr. Grey: The United States has not done something that is inconsistent with the GATT agreement, because the GATT is silent on this subject. I proposed, in the discussions on subsidies and countervail, that the negotiating group should draw up an annex defining how you calculate a subsidy. I was not supported in this by the Community who are, on this sort of issue, our allies vis-à-vis the United States. The United States delegation felt that this was a very difficult and very time-con-

[Traduction]

les produits pétrochimiques a eu, à mon avis, pour résultat, d'augmenter les prix. S'il n'était pas possible d'aboutir à un accord sur les tarifs avec les États-Unis, les choses n'ont pas été facilitées par la tactique de l'Alberta qui a démontré l'importance de la question. C'était très difficile, parce que la Communauté ne voulait pas abaisser ses tarifs douaniers par suite de la capacité excédentaire de l'Europe de l'Est. Tous les producteurs de produits pétrochimiques du monde industrialisé sont inquiets des perspectives de capacité de produits pétrochimiques excédentaires dans le golfe et ils soupçonnent qu'il existe des cargaisons de produits pétrochimiques qui errent par le monde à la recherche d'un acquéreur.

À l'échelle internationale, la situation n'est donc pas très favorable. Dans une telle ambiance, il n'était pas opportun d'accorder publiquement tant d'importance aux tarifs douaniers sur les produits pétrochimiques et j'ai dit au premier ministre Lougheed que la meilleure tactique était de rester muet à ce sujet. On ne négocie pas en racontant à tout le monde combien cet objectif est important. Si au cours d'une négociation on garantit à l'autre partie des approvisionnements de gaz en échange de réductions dans les tarifs douaniers sur les produits pétrochimiques, il y a danger que ce tarif soit augmenté lorsque nos approvisionnements seront épuisés ou que l'on refuse d'accorder une garantie. Je ne pense pas que l'on puisse bâtir une industrie exigeant beaucoup de capitaux, comme c'est le cas pour les produits pétrochimiques, sur la base d'une diminution non garantie des tarifs douaniers. Certains représentants des États-Unis ont avancé que « nous, aux États-Unis, diminuerons les tarifs douaniers pendant X années, si l'on nous fournit une garantie ». Il me semble qu'il ne s'agit pas là d'une affaire très séduisante et que c'est le piège où l'on tombe lorsqu'on fournit l'approvisionnement. Si ce dernier est inépuisable c'est très bien mais, si ce n'est pas le cas, les réductions de tarifs douaniers que vous obtenez prendront fin un jour. Ce n'est que lorsqu'il y a des diminutions de tarifs douaniers qui se prolongent au-delà de la phase économique de l'usine que l'on décidera de la construire. Je pense que cela présente un danger.

Le sénateur Grosart: Pour en revenir un instant à la question des subventions, j'ai été troublé, Monsieur Grey, lorsque vous nous avez dit qu'il existe au moins une définition qui décrit ou illustre les subventions dans ce contexte, et de rappeler également, comme nous le savons, que les États-Unis sont en mesure de modifier radicalement et unilatéralement cette définition en ce qui concerne la compensation par exemple. Cela ne laisse-t-il pas entendre que quiconque peut modifier à son gré ce qui ne lui plaît pas dans les accords du GATT?

M. Grey: Les États-Unis n'ont rien fait qui soit incompatible avec les accords du GATT, parce que le GATT est muet à ce sujet. Lors des discussions sur les subventions et les compensations, j'ai proposé que le groupe négociateur rédige une annexe sur la façon de calculer une subvention, mais je n'ai pas été appuyé à ce sujet par le comité qui est, pour ces questions, notre allié vis-à-vis des États-Unis. Comme la fin de la journée de négociations approchait, la délégation des États-

[Text]

suming exercise, and we were getting near the end of the day in the negotiations.

I persisted in this proposal, but had to abandon it because I could not get any support from the other negotiating countries. I did not foresee where things would go wrong, but I did have the instinct that you had better write down what the process is. It has now been agreed that the committee, with the ministers' agreement, should address itself to how you measure a subsidy, but it would have been so much better if we had got agreement to do it then. The United States is not in breach of the agreement because the agreement is silent on this.

Senator Grosart: But you indicated, or you seemed to me to indicate, that there was an understanding that the netting of the subsidy by subtracting the offsetting was part of the definition.

Mr. Grey: No, that would be misleading, sir, if I implied that. It was a practice that the United States Administration had developed prior to the negotiations. It grew out of discussions between Canada and the United States in regard to Michelin, and was applied by them in several subsequent countervail cases involving exports from the Community.

Senator Grosart: In other words, they changed their mind on their understanding of the definition of «subsidy»?

Mr. Grey: The Senate Finance Committee changed their mind for them.

Senator Grosart: May I just say this to you, Mr. Grey, that amongst other most illuminating comments you have made, you have, to me, suggested something very important to this committee, and that is that we buy your suggestion—I am paraphrasing and you will not agree with my paraphrase—that we really move towards free trade, without defining it, without saying so, but arriving there through something that we could call free trade certainly under Article XXIV, by increasing, upgrading, the totality of the trade between the two countries that is now, or that will be at some time, almost completely free if we can arrange these preferential agreements? Would that be a fair statement?

Mr. Grey: I think you are overstating my position, sir, because there are questions. For instance, what do you do about the various incentives to investment that you find in tax systems in the United States, investment tax credits, the DISC system, which are there? They are just as important instruments of trade policies in United States as tariffs; and they are, quantitatively, as important in affecting people's decisions as to where to put a plant as the sort of more overt commercial policy instruments like the tariff. There are also things like anti-dumping duties and countervail, and if you want to free Canadian exports to the United States from the use of those regulating devices you would have to pay a substantial price.

You could possibly ensure that they work in a less punitive fashion so that the trade will be freer, but I suggest that we are not likely to want to pay the price to move to a regime with the United States that is even as free as trade within the United

[Traduction]

Unis a été d'avis qu'il s'agissait là d'un exercice extrêmement difficile et très long.

J'ai persisté dans cette proposition, mais j'ai dû abandonner parce que je n'obtenais aucun appui des autres pays négociateurs. Je ne prévoyais pas que les choses tourneraient mal mais j'avais le pressentiment qu'il aurait été préférable que vous rédigez le processus. Il a été convenu que le Comité, avec l'accord du ministre, doit étudier comment on calcule une subvention, mais il aurait été tellement préférable s'il avait été convenu de le faire à l'époque. Les États-Unis n'enfreignent pas l'accord parce que ce dernier est muet à ce sujet.

Le sénateur Grosart: Mais vous avez indiqué, ou du moins il me le semble, qu'il était entendu, que le calcul net de la subvention, en soustrayant la compensation, faisait partie de la définition.

M. Grey: Non monsieur, ce serait trompeur, si je vous avais laissé entendre cela. C'était une pratique que l'administration des États-Unis avait mise au point avant les négociations. Elle résultait des discussions entre le Canada et les États-Unis au sujet de Michelin et avait été appliquée par les États-Unis dans plusieurs affaires ultérieures de compensation, relativement à des exportations en provenance de la Communauté.

Le sénateur Grosart: En d'autres termes, ils ont changé d'avis en ce qui concerne leur interprétation de la définition du terme «subvention»?

M. Grey: Le Comité sénatorial des Finances a changé d'avis pour eux.

Le sénateur Grosart: Permettez-moi de vous dire, Monsieur Grey, que parmi vos intéressantes observations, vous avez proposé au comité, et il en prend bonne note, d'adopter votre proposition; je vous paraphrase et vous ne serez pas d'accord avec cela; selon vous, en fait, nous nous dirigeons vers le libre échange, sans le dire et sans le définir, mais nous y arrivons grâce à ce qui pourrait être qualifié de libre échange en vertu de l'article XXIV, en augmentant et en améliorant le commerce entre les deux pays, commerce qui est, ou sera, presque totalement libre, si nous réussissons à négocier ces ententes préférentielles. Êtes-vous d'accord avec cela?

M. Grey: Je crois que vous ajoutez à ma déclaration, parce qu'il y a d'autres points. Que faites-vous, par exemple, des différentes primes à l'investissement incluses dans le système fiscal américain, notamment les crédits d'impôt à l'investissement, le système «DISC»? Ce sont là des instruments importants des politiques commerciales des tarifs américains et qui pèsent lourd dans les décisions que doivent prendre les sociétés quant à l'emplacement d'une industrie, ils sont tout aussi importants que les instruments plus avoués de politique commerciale, comme le tarif. Il ne faut pas oublier non plus les droits antidumping et la compensation, et pour soustraire à ces mesures de réglementation les exportations canadiennes vers les États-Unis, il faut en payer le prix, qui est assez élevé.

Il serait possible d'appliquer ces instruments moins durement afin que le commerce soit plus libre, mais je crois que nous ne sommes pas disposés à payer le prix qu'il faudrait pour en arriver à un système qui serait tout aussi libre que ne l'est le

[Text]

States is, or within Canada. I have pointed out that we do not use countervail against subsidized goods originating in another part of Canada and affecting a producer, say, in other parts.

Senator Grosart: I was really assuming that part of the move towards what I would call a bilateral free trade agreement would be the removal of many of these things, because they are just as important as the tariff. Now you say that we would pay a high price.

Mr. Grey: For removal or a sort of amelioration in the management of them?

Senator Grosart: Yes, or perhaps an exemption—as we did have in DISC, did we not?

Mr. Grey: Not in DISC, no. You are thinking of the interest.

Senator Grosart: What was the one? No, we tried very hard to get out from under DISC, to be made an exception, didn't we?

Mr. Grey: With respect, I do not think a proposal was ever made that we should be exempted from DISC. We took the position that the United States was in breach of its GATT obligations—as it is.

Senator Grosart: Yes, it is, definitely.

Mr. Grey: It is, and a panel of GATT found that it is, and it is made clear in this new agreement that that sort of assistance to export is a prohibited practice. But there is a footnote that says that as long as any country finds major practical difficulties in fulfilling its obligation, then their obligation is to make every reasonable effort to do so. That is recognition of the fact that it is politically not possible for the Administration to persuade Congress to remove DISC—not while the United States trade position is as it is.

Senator Grosart: What I had in mind, of course, is that we still talk of the European Common Market, while you can say there are many exceptions to the common market concept in many instances, and very fundamental ones, but they still call it a common market.

The Deputy Chairman: You said during the course of your remarks that Mexico should be a part of the negotiations with the other states. How could this happen, if Mexico was not at the GATT conference? Could you detail it a little more?

Mr. Grey: This conference was open to countries that were not signatories to the GATT. The implicit assumption was that if countries took part in the negotiations, it would also be the negotiation in which they paid their entrance fee, and Mexico was one of those countries. It was apparent that there was a sharp division of opinion in Mexico: some felt that Mexico should reduce its barriers to imports—they have very high barriers to imports, high tariffs and restrictive quotas; some Mexicans felt that, and that the wealth accruing to Mexico enabling them to invest in industrialization provides the oppor-

[Traduction]

commerce intérieur canadien ou américain. J'ai fait remarquer que nous n'utilisons pas de mesures de compensation contre les marchandises subventionnées fabriquées dans une région canadienne et qui sont néfastes pour un producteur d'une autre région du Canada.

Le sénateur Grosart: En fait, je supposais que l'abandon de nombreux instruments qui sont tout aussi importants que le tarif, nous permettrait de nous diriger vers ce que j'appellerais une entente bilatérale de libre échange. Vous me dites maintenant que nous devrions payer un prix élevé pour cela.

M. Grey: Pour l'abandon des mesures ou une amélioration de leur application?

Le sénateur Grosart: Oui, ou peut-être pour l'exemption, comme nous l'avions dans le système "DISC", n'est-ce pas?

M. Grey: Pas dans le système "DISC". Vous faites allusion à l'intérêt.

Le sénateur Grosart: Était-ce bien cela? Non, nous avons tout fait pour être exemptés du "DISC" n'est-ce pas?

M. Grey: Sauf votre respect, Monsieur, je ne crois pas que nous n'ayons jamais proposé d'être exemptés du "DISC". Nous estimons que les États-Unis ne respectent pas leurs obligations contractées en vertu du GATT comme c'est effectivement le cas.

Le sénateur Grosart: Oui, ce l'est certainement.

M. Grey: Oui, ce l'est, et une commission du GATT l'a confirmé et la nouvelle convention interdit précisément ce genre d'aide à l'exportation. Mais, en bas de page du texte de la convention, il est dit que, si un pays a de grosses difficultés pratiques à s'acquitter de ses obligations, il n'est tenu que de faire tous les efforts possibles pour respecter ses obligations. C'est reconnaître qu'il est politiquement impossible à l'Administration américaine de persuader le Congrès d'abandonner le "DISC", tant que la position commerciale américaine ne s'améliore pas.

Le sénateur Grosart: Ce à quoi je pensais, bien sûr, c'est que nous parlons encore du Marché commun européen, bien qu'on puisse dire qu'il y a de nombreuses exceptions très fondamentales au principe du marché commun, mais c'est encore un marché commun.

Le vice-président: Vous avez déclaré, pendant votre allocution, que le Mexique devrait prendre part aux négociations avec les autres états. Comment le pourrait-il, s'il n'assistait pas à la conférence du GATT? Pourriez-vous expliciter un peu ce point?

M. Grey: Cette conférence était ouverte aux pays qui ne sont pas signataires du GATT. On supposait simplement que, si le pays prenait part aux négociations, il prendrait part à la négociation pour laquelle il aurait payé ses frais d'admission, et le Mexique était un de ces pays. De toute évidence, il y avait au Mexique deux lignes de pensée: certains étaient d'avis que le Mexique devrait abaisser ses barrières contre l'importation; le Mexique a de très fortes barrières contre l'importation, des tarifs élevés et des contingentements restrictifs; par contre, d'autres Mexicains considéraient, et la richesse soudaine du

[Text]

tunity for them to break out of what those people regard as an excessively protectionist regime.

The GATT negotiations are sharpened in focus for this debate, and recently Mexico decided not to join the GATT. This is of critical importance to the United States, which has a lot of trade with Mexico, and where there have been many difficulties in the commercial policy area over the years—difficulties over such matters as plants being established in free trade zones along the Mexican border; difficulties with large Mexican horticultural enterprises that ship just ahead of the American marketing season into the American market. We have had the same problem with Mexico.

My statements were based on the assumption that Mexico is going to be an important industrial country, an important potential market for Canada, and that it is a political problem that Mexico stands outside the system to which both the United States and Canada belong. Mexico plays a very prominent and productive part in other kinds of international discussions. It would be useful, despite these recent retrograde steps in Mexico, to try to bring Mexico into the discussions, and see if, on a North American basis, there is not some way of accommodating the Mexican interest in becoming more export oriented, industrialized. This will be profitable for Canada too. The alternative is that Mexico should be left as a protected "island", by itself.

Senator Grosart: Is the export market a high percentage of the GNP in Mexico? What is it in Canada—22 per cent? It may be 6 or 7 per cent in the United States. What is it here?

Mr. Grey: I do not know what it is in Mexico, but with increasing exports of petroleum products it must be very substantial.

Senator Bosa: You said that investment is also part of free trade. With regard to the preferential incentives that are given to Canadian-owned oil companies in exploration, incentives that are not granted to American-owned companies or foreign-owned companies, would that be part of the negotiations with respect to free trade? Would that affect free trade?

Mr. Grey: In their tax laws both Canada and the United States have all sorts of investment-affecting, trade-affecting provisions, and the DISC provision which we were discussing is just the most obvious and one of the most substantial ones. You cannot rule out that if you seriously addressed trying to have a more tax neutral taxing system these kinds of differentials would be on the American agenda for discussion with Canada. The agenda that I proposed was a Canadian agenda; I assume the Americans would have their agenda too. I did not want to identify all those items.

[Traduction]

Mexique leur permettant d'investir dans l'industrialisation, ils considéraient disais-je, que les négociations leur permettraient de se sortir du carcan de ce régime protectionniste extrême.

Le débat sur les négociations du GATT revêt une grande importance et, dernièrement, le Mexique a décidé de ne pas devenir membre du GATT. Cette décision est très importante pour les États-Unis, qui font beaucoup de commerce avec le Mexique et qui se heurtent à de nombreuses difficultés dans le domaine de la politique commerciale depuis des années, notamment pour des questions telles que les industries qui sont implantées dans les zones de libre échange le long de la frontière mexicaine, les grandes entreprises agricoles mexicaines qui envahissent les marchés américains juste avant la saison américaine. Nous avons eu les mêmes problèmes avec le Mexique.

Mes déclarations se fondaient sur l'hypothèse que le Mexique deviendra un pays industrialisé important, un marché possible important pour le Canada et que cela posera un problème politique si le Mexique refuse de faire partie d'un système économique auquel adhèrent les États-Unis et le Canada. Le Mexique joue un rôle important et productif dans d'autres genres de discussions internationales. Il serait utile, malgré ses récentes prises de position rétrogrades, d'essayer de le faire entrer dans les discussions et de voir s'il ne serait pas possible, à l'échelle de l'Amérique du Nord, d'accommoder les intérêts mexicains pour que ce pays devienne plus enclin à l'exportation et plus industrialisé. Le Canada en profiterait également. L'alternative serait de considérer le Mexique comme une «île» protégée et isolée.

Le sénateur Grosart: Le marché de l'exportation représente-t-il un fort pourcentage du PNB mexicain? Ce pourcentage n'est-il pas de 22 au Canada et peut-être de 6 ou 7 aux États-Unis. Quel est-il?

M. Grey: Je n'en sais rien pour le Mexique, mais avec l'augmentation des exportations de produits pétroliers il doit être assez important.

Le sénateur Bosa: Vous avez déclaré que l'investissement constituait également un élément du libre-échange. Les stimulants de faveur qui sont accordés aux sociétés pétrolières d'exploration appartenant à des Canadiens, lesquels stimulants sont refusés aux sociétés appartenant à des Américains ou à des pays étrangers, feraient-ils partie des négociations de libre-échange? Est-ce que cela nuirait au libre-échange?

M. Grey: Dans le cadre de leurs lois fiscales, tant le Canada que les États-Unis ont prévu toutes sortes de dispositions touchant l'investissement et les échanges, et le programme DISC qui faisait l'objet de nos discussions est précisément le plus manifeste et l'un des plus importants. Vous ne pouvez écarter la possibilité que si vous essayez très sérieusement d'adopter un système d'imposition plus neutre, les écarts de ce genre seraient mentionnés à l'ordre du jour du gouvernement américain à l'occasion de discussions avec le Canada. L'ordre du jour que j'ai proposé était canadien; je suppose que les Américains auraient également le leur. Je ne voulais pas identifier tous ces postes.

[Text]

Senator Bosa: These are greater incentives given to Canadian-owned companies in the exploration for new oil, as was recently announced.

Mr. Grey: That is a matter which the Americans might well become concerned about.

Senator McElman: In the light of all the difficulty that has arisen out of the Michelin situation in Nova Scotia, I find it interesting to recall testimony taken by this committee from, I believe, the North American president of Michelin, when he told us that the corporate decision to locate in Nova Scotia was made on criteria other than the DREE grant. I do not want to misquote him, but I believe it is accurate to say that he told us that they simply took the grant because it was there, that it was not a major element or even an element; it was simply because it was available. After all the difficulty it has caused, I find it interesting that they are now back before the government for approximately \$50 million, which one would assume would aggravate the problems they face. I am not asking a question; I am just commenting at the moment.

Mr. Grey: Obviously an additional grant to Michelin will exacerbate the present countervail situation.

Senator Neiman: Mr. Chairman, I understood Mr. Grey really to suggest to this committee that it espouses, or at least that the government adopt or move towards, freer trade than we now have, rather than free trade as such, and we should really not use that expression because it causes more difficulties than it might prevent. Also that we should be realistic in the fact that probably there will always continue to be certain kinds of practices and legislation that will in fact prevail both in Canada and the United States with regard to subsidies in various forms and protectionism, and you mentioned amongst others the anti-trust legislation, and that this could cause serious problems, if it has not already done so.

Is there anything that we can do to obviate this problem? Is there anything that we can do, on a government-to-government basis or any other basis, or is there anything that we might try to do, to try to mitigate the problems caused by anti-trust legislation?

Mr. Grey: It is my impression that the United States anti-trust administrators in the Justice Department are often not aware of how an anti-trust action, which probably has a necessary extraterritorial dimension, will look politically up here, where it may run directly counter to some Canadian policy, and that the essential thing is to be very quick to explain these things, publicly and privately, to Americans.

I think the problem here is American unawareness of how some of these actions deriving from their law will seem here. I could give you an example. In the United States Senate there is a bill that has been reported on by the Judiciary Committee—but there it sits, it has not yet had floor debate—in which

[Traduction]

Le sénateur Bosa: Il s'agit de stimulants plus importants accordés aux sociétés d'exploration appartenant à des Canadiens, comme il a été annoncé récemment.

M. Grey: C'est une question qui pourrait fort bien inquiéter les Américains.

Le sénateur McElman: Compte tenu de la difficulté qui a surgi dans le cas de Michelin en Nouvelle-Écosse, je trouve intéressant de rappeler le témoignage livré à notre Comité par, si je ne m'abuse, le président nord-américain de Michelin, qui déclarait que la décision de la société d'établir une usine en Nouvelle-Écosse avait été prise en se fondant sur un critère autre que la subvention du MEER. Je ne veux pas le citer à faux, mais je crois qu'il est exact de dire qu'il a déclaré que Michelin avait simplement accepté la subvention parce qu'elle leur était offerte et que cette dernière n'avait pas constitué un élément important ni même un élément tout court; la société l'avait acceptée tout simplement parce qu'on la leur offrait. Malgré les difficultés auxquelles la société devait faire place, je trouve intéressant que cette dernière demande maintenant au gouvernement \$50 millions, ce qui on le suppose pourrait aggraver les problèmes qui les assaillent. Je ne pose pas de questions; je ne fais que donner mon avis.

M. Grey: Il est évident qu'une subvention supplémentaire à Michelin ne fera qu'aggraver la situation actuelle.

Le sénateur Neiman: Monsieur le président, d'après ce que je comprends, M. Grey affirme en réalité que notre comité devrait préconiser ou du moins que le gouvernement devrait adopter ou du moins s'orienter vers une libéralisation des échanges par rapport à ce que nous connaissons aujourd'hui plutôt qu'un libre-échange en tant que tel, et qu'il ne devrait pas utiliser cette expression qui cause plus de difficultés qu'elle ne pourrait en prévenir. Il ajoute que notre comité devrait faire preuve de réalisme à l'idée que certaines pratiques et législations continueront probablement d'exister tant aux États-Unis qu'au Canada pour ce qui est des subventions versées sous diverses formes ainsi que le protectionnisme; vous avez mentionné entre autres la législation anti-trust; laquelle pourrait causer de graves problèmes graves si tel n'est pas déjà le cas.

Peut-on faire quelque chose pour prévenir ce problème? Y a-t-il quelque chose que nous puissions faire, dans un cadre gouvernemental ou autre ou tenter de faire pour atténuer les problèmes découlant de la législation anti-trust?

M. Grey: J'ai l'impression que les administrateurs anti-trust américains du département de la Justice ne savent souvent pas de quelle manière une mesure anti-trust, laquelle comporte probablement une dimension extraterritoriale inévitable, sera perçue politiquement ici, là où elle peut aller directement à l'encontre d'une politique canadienne; l'essentiel c'est d'expliquer très rapidement ces choses, aux Américains tant ouvertement qu'en privé.

Je crois que le problème réside ici dans le fait que les Américains ne sont absolument pas conscients de la façon dont certaines mesures découlant de l'application de leurs lois seront perçues ici. Je pourrais vous donner un exemple. Il y a présentement devant le Sénat américain un bill qui a été

[Text]

it is proposed by Senator Kennedy that there should be restrictions on the use by American oil companies of the funds they generate from the sale of oil; that they should not be allowed to diversify out of the energy area. There is a whole series of restrictions. Obviously, if this is going to be effective it has to bear on United States affiliates abroad. If this were to pass into law as it is written, Canadian oil companies, which are subsidiaries of American oil companies, could not spend their Canadian earnings made from selling products in Canada. There would be all sorts of transactions which would be prohibited unless they went to a United States court and showed that this was for the benefit of the United States.

This starts from what Senator Kennedy obviously thinks is a commendable motive, to somehow ensure that the windfall profits that are made by these companies are somehow used to improve the petroleum security of the United States. It ends up with a situation in which it might be very difficult for a Canadian energy policy to be really implemented. I am just paraphrasing the views that were expressed by the Canadian government in a note to the United States on this.

You can see how, partly, it is the inherent problem of anti-trust actions that you have to deal with the problem of people going abroad to evade the law, and, secondly, it is the unawareness by the United States of what the impact will be in Canada particularly, and the political problem it throws up for Canadians. One can do something about their lack of awareness by identifying the problems and talking about them.

Senator Neiman: We have to be much more vigilant, probably, than we have been in the past in watching the actions of the United States government, in other words, in these areas; and I would suggest that we strengthen our channels of communication to get our message across far more forcibly than perhaps we have in the past.

Mr. Grey: To people in the Congress.

Senator Grosart: The Congress rather than the government.

Senator Neiman: Right.

Senator Grosart: At the recent Canada-United States Inter-parliamentary Group conference just concluded in San Diego, I think the major complaint of the Canadians in all sectors, in three committees, was lack of consultation prior to American legislative or executive action. This came up over and over again, even regarding such matters as the wheat boycott and the Olympic boycott.

There seems to be a suggestion—in fact, there is a clear suggestion in the paper that you have presented to us, that there is a place for the Canadian government to seek a definite understanding, or even an undertaking, with the United States

[Traduction]

déposé par le comité de la Justice—un bill qui n'a pas encore fait l'objet d'un débat. Le sénateur Kennedy y propose des restrictions sur l'utilisation que font les sociétés pétrolières américaines des bénéfices qu'elles retirent de la vente du pétrole; ces sociétés ne devraient pas être autorisées à diversifier leurs activités en dehors du secteur énergétique. Il y a toute une série de restriction. Il est évident que si ce bill devrait être adopté les filiales américaines à l'étrangers seraient également touchées. Si ce bill devait être adopté dans sa forme actuelle, les sociétés pétrolières canadiennes, lesquelles sont des filiales des sociétés pétrolières américaines, ne pourraient disposer de leurs bénéfices réalisés au Canada grâce à la vente de leurs produits au Canada. Ces sociétés se verraient interdire toutes sortes de transactions à moins de comparaître devant un tribunal américain et de prouver qu'elles ont agi dans l'intérêt de la société américaine.

Cela découle de ce que le sénateur Kennedy estime de toute évidence être un motif louable: s'assurer de quelque façon que les bénéfices inattendus réalisés par ces sociétés servent à élargir la marge de sécurité des États-Unis. Il se pourrait finalement qu'il soit très difficile pour le Canada de mettre en œuvre sa propre politique énergétique. Je paraphrase l'opinion qui a été exprimée par le gouvernement canadien dans une note qu'il a fait parvenir au gouvernement américain à ce sujet.

Vous pouvez voir comment, du moins en partie, il s'agit du problème propre aux mesures anti-trusts, qui consistent à s'occuper du problème des personnes qui vont à l'étranger pour contourner la loi et, deuxièmement, de l'inconscience de la part des États-Unis des conséquences que cela aurait au Canada en particulier ainsi que du problème politique que cela soulève pour les Canadiens. Il est possible de faire quelque chose au sujet de cette inconscience: identifier les problèmes et en discuter.

Le sénateur Neiman: Il nous faut être beaucoup plus vigilant que par le passé lorsqu'il s'agit de surveiller les mesures prises par le gouvernement américain, dans ces domaines; je proposerais que nous renforçons nos voies de communication afin que notre message soit de loin mieux compris que par le passé.

M. Grey: Par les membres du Congrès.

Le sénateur Grosart: Le Congrès plutôt que le gouvernement.

Le sénateur Neiman: C'est exact.

Le sénateur Grosart: A la récente conférence du groupe interparlementaire Canada-États-Unis qui vient tout juste de prendre fin à San Diego, je crois que la principale plainte des Canadiens dans tous les secteurs, au sein des trois comités, était le manque de consultation avant que soit prise une mesure législative ou exécutive américaine. Cette question est revenue sans cesse sur le tapis même dans des cas comme le boycottage du blé et des Jeux olympiques.

En fait, le document que vous nous avez présenté semble clairement indiquer que le gouvernement canadien peut tenter d'en arriver à une entente définitive ou même un engagement avec le gouvernement américain, voulant que toute mesure

[Text]

government that there would be prior consultation in any suggested executive or legislative action affecting trade between the two countries in respect to the specific effect of such action on Canada-United States trade. Do you see this as a possible recommendation from this committee? I am thinking really of a sort of global undertaking or understanding.

Mr. Grey: I do not know that such a simple and all-encompassing undertaking by the United States authorities would be worth that much, or whether it might not be better to put the effort into making them more aware. I do not think it is the case that, if Americans are aware of the negative impact of their policy on Canada, they are going to ignore that impact and just override our interests. There may be occasions on which that is the reaction, but, by and large, they are prepared to adjust their policy to the extent that it seems feasible when they are brought to understand it better. So I would not worry about negotiating an undertaking, but rather proceed on the basis that it is in the United States' interest to be better informed about the impact on Canada.

Senator Grosart: The problem is that we do not always know what is going to happen in the United States. Certain executive action is often very sudden and with no prior notice whatsoever—and understandably so. Some of ours is in the same category.

Mr. Grey: With respect, sir, in the area that we have been addressing on trade policy, by and large the difficulty arises in the preparation of legislation in the Congress, and the interpretive clauses that are put in by committee reports, which in the United States system are part of the legislative history and have importance in interpretation. It is greater awareness in the Congress, which includes awareness by the staff of the Congress, of how the action will seem here. I have not any simple prescription as to how you raise their awareness level; it involves a constant, very broad effort by many people to do it.

Senator McElman: A very current example of that, of course, is the fish treaty on the east coast. The Executive made the agreement with Canada, and now the committee of the Senate which is reporting it out is holding, and despite the utmost efforts on the part of Canada to educate those who should be educated as to the end result of not ratifying the treaty, we seem to be getting not very far, to the point where Canada now has to consider doing exactly what the United States is doing, turning loose our fleet without any quota and destroying the fishery, literally, for a period of years.

Mr. Grey: In the trade policy area Congress reasserted its constitutional control over commercial relations. Under the American Constitution, commercial relations comes under the purview of Congress. They reasserted that control when they passed the Trade Act of 1974, and they felt that the executive had developed the practice of not consulting fully enough. They had in mind two cases. One was the negotiation of the anti-dumping code in the Kennedy Round, where they simply ignored the stated views of a number of senators, and it is not surprising that that agreement, which was so important to us,

[Traduction]

administrative ou législative proposée touchant le commerce entre les deux pays, notamment en ce qui concerne les répercussions particulières d'une telle mesure sur le commerce entre le Canada et les États-Unis, donnerait lieu à une consultation préalable. Croyez-vous que cette mesure pourrait être recommandée par ce Comité? Je fais ici allusion à une sorte d'entente ou d'engagement global.

M. Grey: J'ignore si un engagement aussi simple et global pris par les autorités américaines aurait une si grande portée, ou s'il ne serait pas préférable de leur faire prendre davantage conscience de la situation. Si les Américains reconnaissent les répercussions négatives de leur politique sur le Canada, je ne crois pas qu'ils négligeront cet impact et qu'ils passeront outre à nos intérêts. Peut-être réagiront-ils quelquefois de cette façon, mais, d'une façon générale, ils sont prêts à ajuster leur politique dans la mesure du possible lorsqu'ils comprendront mieux la situation. Il ne s'agit donc pas de s'inquiéter de la conclusion d'un engagement, mais de procéder en se basant sur le fait qu'il y va de l'intérêt des États-Unis d'être mieux informés sur les répercussions de cette mesure sur le Canada.

Le sénateur Grosart: Le problème, c'est que nous ne pouvons pas toujours prévoir ce qui arrivera aux États-Unis. Certaines mesures administratives sont prises très soudainement, sans qu'on en soit prévenu préalablement, et avec raison. C'est ce qui se produit aussi quelquefois ici.

M. Grey: Monsieur le sénateur, en ce qui concerne le domaine dont nous traitons relativement à la politique commerciale, le problème réside, somme toute, dans la rédaction des mesures législatives par le Congrès, et dans les dispositions interprétatives qui sont introduites suite aux rapports de comités, qui, dans le régime américain, font partie de l'histoire législative et jouent un rôle important dans l'interprétation. Il s'agit d'une plus grande prise de conscience du Congrès, et de son personnel, de la portée de cette mesure. Je n'ai pas de formule toute prête pour lui faire prendre davantage conscience de cette situation, mais je sais que cela demande un effort constant et général de la part de plusieurs pour y arriver.

Le sénateur McElman: Le traité de pêche relatif à la côte est illustre bien cette situation. L'exécutif a conclu un accord avec le Canada, et maintenant, le comité du Sénat qui en fait rapport maintient sa position, et malgré tous les efforts déployés par le gouvernement canadien pour informer les parties intéressées que le traité ne sera pas ratifié, on semble maintenant en être à une impasse, au point où le Canada doit penser à agir comme les États-Unis en n'imposant pas de contingents aux flottilles de pêche, ce qui détruirait littéralement les pêcheries pour un certain nombre d'années.

M. Grey: En ce qui concerne la politique commerciale, le Congrès a réaffirmé son contrôle constitutionnel en ce qui a trait aux relations commerciales. En vertu de la Constitution américaine, les relations commerciales relèvent du Congrès, qui a réaffirmé ce contrôle lorsqu'il a adopté le *Trade Act* de 1974 et qui a déclaré que l'exécutif avait pris l'habitude de ne pas consulter assez souvent d'autres sources. Il a cité deux cas qui le préoccupaient: le premier concernait la négociation du code antidumping lors du Kennedy Round, où il a passé outre aux opinions de beaucoup de sénateurs, et il n'est pas étonnant

[Text]

ran into a great deal of difficulty in the Congress afterwards. While there was no enabling legislation, required the Senate passed legislation to emphasize that it is the law of the United States, and not the code, that applies. The second agreement that caused Congressmen to get really very restive was the automotive products agreement. The Johnson administration just presented them with an agreement that required them to pass the necessary legislation changing the tariff structure of the United States.

It was because of those two episodes that the Congress determined to reassert its control, and therefore the Trade Act of 1974 provided for elaborate apparatus of consultation with Congress. So the habit of fully consulting with the Congress in this area is now well established, and I do not see any sign that Congress is going to let go. One result is that the legislation to implement the Tokyo Round agreements went through extraordinarily quickly, so quickly that people hardly noticed it had been done. It was not any longer a matter of controversy because throughout the negotiations representatives of both parties and their respective staffs had been fully consulted. I might say the consultation went so far as the fact that senators and members of the house and their staffs maintained fairly active contact with other delegations in Geneva. Mr. Warren and I had discussions with senators and members of the house, and their interest was really intense, detailed and to the point.

I think this is an area where Congressional awareness is now at a higher level. What they have to understand is the impact on Canada, but they are open to being talked to, because commercial relations belong to the Congress. If we do not go and talk to them it is our fault. I do not think one can say there is not a willingness to listen.

Senator McElman: We have received several lectures on the process of advising the Senate.

The Deputy Chairman: Has anyone any further questions?

Étant donné qu'il n'y a plus de questions, il me reste, honorables sénateurs, à remercier sincèrement M. Grey pour l'excellence de sa présentation. Je suis convaincu que l'expertise de son témoignage va certainement grandement aider les travaux de ce comité.

Mr. Grey, I want to thank you very much for your very excellent presentation.

Before adjourning the meeting, I might mention that next week, on Tuesday afternoon, the committee will be honoured to have as a witness the Honourable Robert Stanfield, P.C., along with two other Maritimers; James McNiven, of the Atlantic Provinces Economic Council; and Mr. H. Connor, a former Nova Scotian industrialist in the fish processing business. They will give us the Maritime viewpoint on the prospect of Canada-United States free trade.

The meeting is adjourned.

The committee adjourned.

[Traduction]

que cet accord, si important pour nous, ait soulevé beaucoup de problèmes pour le Congrès par la suite. Bien qu'aucune loi habilitante n'ait été nécessaire; le Sénat a fait adopter une loi afin de souligner que c'est la loi des États-Unis, et non le code, qui s'applique. Le deuxième accord qui a vraiment semé l'inquiétude parmi les membres du Congrès a été l'accord Kennedy Round sur les produits de l'industrie de l'automobile. L'Administration Johnson lui a simplement soumis un rapport prévoyant l'adoption des mesures législatives nécessaires changeant la structure tarifaire des États-Unis.

C'est à cause de ces deux épisodes que le Congrès a décidé de réaffirmer son contrôle, et c'est pourquoi le *Trade Act* de 1974 a prévu des consultations plus suivies avec le Congrès, de sorte que le Congrès est maintenant consulté régulièrement dans ce domaine, et je ne crois pas que le Congrès change sa position. Après l'adoption de cette mesure, la loi visant à mettre à effet les accords du Tokyo Round a été adoptée très rapidement, au point où les gens ont à peine eu le temps d'en prendre connaissance. Cette question n'était plus sujet à controverse, parce que tout au long des négociations, les représentants des deux parties et leur personnel attiré avaient été longuement consultés. Les consultations ont été si intenses que les sénateurs et les membres de la Chambre des représentants et leur personnel ont entretenu des rapports assez actifs avec les autres délégations à Genève. M. Warren et moi avons eu des discussions avec des sénateurs et des membres de la Chambre des représentants, qui ont montré un intérêt intense, approfondi et marqué pour cette question.

Je crois que, dans ce domaine, les membres du Congrès sont maintenant plus ouverts aux observations. Ils doivent prendre conscience des répercussions de cette situation sur le Canada, mais ils sont prêts à écouter, parce que les relations commerciales relèvent du Congrès. Ce sera notre faute si nous n'allons pas leur parler. Nous ne pouvons pas dire qu'ils ne sont pas prêts à écouter.

Le sénateur McElman: Nous avons eu plusieurs conférences sur la façon de conseiller le Sénat.

Le vice-président: Y a-t-il d'autres questions?

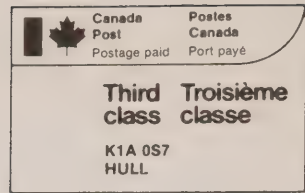
Honourable senators, since there are no further questions, I would like to thank Mr. Grey sincerely for his excellent presentation. I am convinced that his expert testimony will greatly help this Committee.

Monsieur Grey, je voudrais vous remercier sincèrement pour l'excellence de votre présentation.

Avant l'ajournement de la séance, j'aimerais mentionner que mardi prochain, dans l'après-midi, le Comité sera heureux d'entendre le témoignage de l'honorable Robert Stanfield, c.p., et de deux autres personnes des provinces Maritimes: James McNiven, du Conseil économique des provinces de l'Atlantique, et M. H. Connor, un ancien industriel de Nouvelle-Écosse travaillant dans le domaine du conditionnement du poisson. Ils donneront le point de vue des habitants des Maritimes sur le projet de libre-échange entre le Canada et les États-Unis.

La séance est levée.

Le Comité suspend ses travaux.



If undelivered, return COVER ONLY to:
Canadian Government Printing Office,
Supply and Services Canada,
45 Sacré-Coeur Boulevard,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S7

En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:
Imprimerie du gouvernement canadien,
Approvisionnement et Services Canada,
45, boulevard Sacré-Coeur,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S7

WITNESS—TÉMOIN

Mr. Rodney de C. Grey, Advisor to the Government of
Ontario, Ontario House, London, England.

M. Rodney de C. Grey, conseiller auprès du gouvernement
de l'Ontario, Ontario House, Londres, Angleterre.



First Session
Thirty-second Parliament, 1980

SENATE OF CANADA

*Proceedings of the Standing
Senate Committee on*

Foreign Affairs

Chairman:

The Honourable GEORGE C. van ROGGEN

Tuesday, June 10, 1980

Issue No. 5

Proceedings on:

Canadian Relations with the United States

WITNESSES:

(See back cover)

Première session de la
trente-deuxième législature, 1980

SÉNAT DU CANADA

*Délibérations du comité
sénatorial permanent des*

Affaires étrangères

Président

L'honorable GEORGE C. van ROGGEN

Le mardi 10 juin 1980

Fascicule n° 5

Fascicule concernant:

Les relations du Canada avec les États-Unis

TÉMOINS:

(Voir à l'endos)

THE STANDING SENATE COMMITTEE ON
FOREIGN AFFAIRS

The Honourable George C. van Roggen, *Chairman*

The Honourable Martial Asselin, P.C., *Deputy Chairman*

The Honourable Senators:

Asselin	Lang
Bélisle	Lapointe
Bird	Macquarrie
Bosa	McElman
*Flynn	Murray
Frith	Neiman
Graham	*Perrault
Grosart	Riel
Haidasz	Rizzuto
Lafond	van Roggen
Lamontagne	Yuzyk—(20)

**Ex Officio Members*

(Quorum 5)

LE COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT
DES AFFAIRES ÉTRANGÈRES

Président: L'honorable George C. van Roggen

Vice-président: L'honorable Martial Asselin, C.P.

Les honorables sénateurs:

Asselin	Lang
Bélisle	Lapointe
Bird	Macquarrie
Bosa	McElman
*Flynn	Murray
Frith	Neiman
Graham	*Perrault
Grosart	Riel
Haidasz	Rizzuto
Lafond	van Roggen
Lamontagne	Yuzyk—(20)

**Membres d'office*

(Quorum 5)

ORDER OF REFERENCE

Extract from the Minutes of the Proceedings of the Senate, Thursday, May 1st, 1980:

“With leave of the Senate,

The Honourable Senator van Roggen moved, seconded by the Honourable Senator Asselin, P.C.:

That the Standing Senate Committee on Foreign Affairs be authorized to continue its examination of and report upon Canadian relations with the United States:

That the papers and evidence received and taken on the subject in the Twenty-Ninth, Thirtieth and Thirty-first Parliaments be referred to the Committee;

That the Committee be empowered to engage the services of such counsel and technical, clerical and other personnel as may be required for the purpose of the said examination and for the purpose of its examination and consideration of such legislation and other matters as may be referred to it, at such rates of remuneration and reimbursement as the Committee may determine, and to compensate witnesses by reimbursement of travelling and living expenses, if required, in such amount as the Committee may determine; and

That the Committee have power to sit during adjournments of the Senate.

The question being put on the motion, it was—
Resolved in the affirmative.”

ORDRE DE RENVOI

Extrait des Procès-verbaux du Sénat, le jeudi 1^{er} mai 1980:

«Avec la permission du Sénat,

L'honorable sénateur van Roggen propose, appuyé par l'honorable sénateur Asselin, C.P.,

Que le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères soit autorisé à continuer son étude des relations du Canada avec les États-Unis et à faire rapport à ce sujet;

Que les documents recueillis et les témoignages entendus sur ce sujet au cours des vingt-neuvième, trentième et trente et unième Parlements soient déférés au comité;

Que le comité soit autorisé à retenir les services d'avocats, de personnel technique et de personnel de bureau dont il pourra avoir besoin aux fins de ladite enquête et aux fins d'examiner les mesures législatives et autres questions qui peuvent lui être déférées, et aux tarifs de rémunérations et de remboursement que le comité peut déterminer, et à indemniser les témoins en leur remboursant des frais de voyage et de subsistance, si nécessaire, aux montants que le comité peut déterminer; et

Que le comité soit autorisé à siéger durant les ajournements du Sénat.

La question mise aux voix, est adoptée.»

Le greffier du Sénat

Robert Fortier

Clerk of the Senate

MINUTES OF PROCEEDINGS

TUESDAY, JUNE 10, 1980
(6)

[Text]

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs met this day at 2:30 p.m. the Deputy Chairman, the Honourable Senator Asselin, presiding.

Present: The Honourable Senators Asselin, Bélisle, Bosa, Lafond, Lapointe, Macquarrie, McElman, Neiman, Rizzuto and Yuzyk. (10)

Present but not of the Committee: The Honourable Senators Cameron, Donahoe, Marshall, Sherwood and Thériault. (5)

In attendance: From the Parliamentary Centre for Foreign Affairs and Foreign Trade: Mr. Peter C. Dobell, Director and Mrs. Carol Seaborn.

The Committee continued consideration of its Order of Reference dated May 1st, 1980 relating to Canadian Relations with the United States.

Witnesses:

The Hon. Robert L. Stanfield, P.C., Q.C.;

Mr. Harold Connor, Halifax, N.S.;

Mr. James McNiven, Executive Vice-President, Atlantic Provinces Economic Council.

The Deputy Chairman introduced the witnesses who made statements and then answered questions put to them by members of the Committee.

At 5:12 p.m., the Committee adjourned to Thursday, June 12, 1980 at 9:30 a.m.

ATTEST:

PROCÈS-VERBAL

LE MARDI 10 JUIN 1980
(6)

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères se réunit aujourd'hui à 14 h 30 sous la présidence de l'honorable sénateur Asselin (vice-président).

Présents: Les honorables sénateurs Asselin, Bélisle, Bosa, Lafond, Lapointe, Macquarrie, McElman, Neiman, Rizzuto et Yuzyk. (10)

Présents, mais ne faisant pas partie du Comité: Les honorables sénateurs Cameron, Donahoe, Marshall, Sherwood et Thériault. (5)

Aussi présents: Du Centre parlementaire des affaires étrangères et du commerce extérieur: M. Peter C. Dobell, directeur, et M^{me} Carol Seaborn.

Le Comité poursuit l'étude de son ordre de renvoi du 1^{er} mai 1980 portant sur les relations du Canada avec les États-Unis.

Témoins:

L'honorable Robert L. Stanfield, c.p., c.r.;

M. Harold Connor, Halifax, N.-É.;

M. James McNiven, vice-président exécutif, Conseil économique des provinces de l'Atlantique.

Le vice-président présente les témoins, qui font des déclarations, puis répondent aux questions qui leur sont posées par les membres du Comité.

A 17 h 12, le Comité suspend ses travaux jusqu'au jeudi 12 juin 1980, à 9 h 30.

ATTESTÉ:

Le greffier du Comité

Patrick Savoie

Clerk of the Committee

EVIDENCE

Ottawa, Tuesday, June 10, 1980

[Text]

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs met this day at 2:30 p.m. to examine Canadian relations with the United States.

Senator Martial Asselin (*Deputy Chairman*) in the Chair.

The vice-président: Honorables sénateurs, le président du comité, le sénateur van Roggen, m'a demandé de l'excuser de ne pas être parmi nous aujourd'hui. Il a été très déçu de ne pouvoir quitter Vancouver et se rendre à Ottawa aujourd'hui afin d'assister à cette séance, perspective qu'il envisageait d'ailleurs avec beaucoup d'impatience.

Honourable senators, the committee is honoured today by the presence of the Honourable Robert L. Stanfield, former Leader of the Opposition. Everybody knows my former boss!

I am sure I need say no more by way of introduction. His career, his achievements and his qualities are well known to all of us. I only wish to express the appreciation of the committee, Mr. Stanfield, for your co-operation in agreeing to give us your viewpoint on a subject you have spoken about for many years—closer economic integration with the United States.

Our second Maritime witness, Mr. Harold Connor, will give us his industry's reaction to the idea of a free trade arrangement with the United States. Mr. Connor has recently retired as chairman of the board and as a member of the executive committee of National Sea Products Limited. This company, which is engaged in the production, processing and marketing of fish and fish products, has processing plants in each of the four Atlantic provinces as well as two other plants in the United States—one in Maine and one in Florida. The products of the company are marketed under the brand name "High Liner."

Dr. James McNiven, our third witness, is executive vice-president of the Atlantic Provinces Economic Council—APEC. APEC was formed in 1954 on the initiative of the business community, with the objective of promoting and encouraging the economic development of the Atlantic region. The organization provides basic information and economic data through publications; it makes recommendations for remedial courses of action; and it serves as a sort of economic watchdog assessing the current programs. Prior to coming to the council, Dr. McNiven taught at the University of Manitoba, Dalhousie, and the University of Western Ontario. He has co-authored two books, *Atlantic Canada To-day*, a survey of the region's resources, and *The Atlantic Vision*, a development strategy of the 1980s.

Honourable senators, in order that the subsequent questioning from the committee may be responded to by any or all of the three witnesses, I think it would be most appropriate if we asked the three Maritimers to give their testimony one after the other, with the bulk of the questioning waiting until we have heard all the testimony.

TÉMOIGNAGES

Ottawa, le mardi 10 juin 1980

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères se réunit aujourd'hui à 14 h 30 pour étudier les relations commerciales entre le Canada et les États-Unis.

Le sénateur Martial Asselin (*président suppléant*) occupe le fauteuil.

The Deputy Chairman: Honourable senators, the President of our Committee, senator Van Roggen, has asked me to convey him apologies for not being with us today. He was very disappointed not to be able to leave Vancouver and fly back to Ottawa today to take part in this session, which he was looking forward to with a great deal of impatience.

Honourables sénateurs, le Comité à aujourd'hui l'honneur de recevoir l'honorable Robert R. Stanfield, ancien chef de l'Opposition. Tout le monde connaît bien mon ancien patron.

Je suis sûr qu'il m'est absolument inutile de le présenter plus longuement. Tous ici connaissent bien sa carrière, ses réalisations et ses qualités. Je voudrais seulement vous dire, monsieur Stanfield, à quel point le Comité apprécie votre collaboration et vous remercie d'avoir accepté de lui livrer votre pensée sur un sujet dont vous parlez depuis de nombreuses années: l'intégration économique plus poussée avec les États-Unis.

Notre deuxième témoin des Maritimes, M. Harold Connor, nous dira comment son industrie a réagi à l'idée d'un accord de libre-échange avec les États-Unis. M. Connor a récemment quitté la présidence du conseil de la *National Sea Products Limited*. Il s'est également retiré du comité exécutif de cette société qui traite les poissons et commercialise les produits du poisson. Elle possède des usines de traitement installées dans chacune des quatre provinces atlantiques et deux usines aux États-Unis, une dans le Maine et l'autre en Floride. Les étiquettes des produits de cette société portent la marque de commerce *High Liner*.

M. James McNiven, notre troisième témoin, est vice-président exécutif du Conseil économique des provinces de l'Atlantique. Le CEPA a été formé en 1954 sur l'initiative du secteur privé en vue de promouvoir et d'encourager le développement économique de la région de l'Atlantique. Cet organisme fournit des renseignements essentiels et des données économiques dans ses publications, recommande des mesures de redressement et joue un peu le rôle d'un chien de garde économique dans l'évaluation des programmes en place. Avant de se joindre au Conseil, M. McNiven avait enseigné aux universités de Winnipeg, de Dalhousie et à l'Université Western Ontario. Il est le coauteur de deux livres: *Atlantic Canada To-day*, qui est un survol des ressources de la région et *The Atlantic Vision* qui expose une stratégie de développement pour les années 80.

Honourables sénateurs, avant que l'un ou l'autre des trois témoins puissent répondre aux questions du Comité, il me semblerait tout à fait indiqué que nous demandions à ces trois citoyens des Maritimes de témoigner l'un après l'autre, de sorte que le gros des questions ne vienne qu'après le troisième témoignage.

[Text]

Now, it is my pleasure to give the floor to Mr. Stanfield.

The Honourable Robert L. Stanfield P.C., Q.C.: Thank you very much, Mr. Chairman.

Honourable senators, I am happy to be here this afternoon. I would like to begin by emphasizing that I am here only in a personal capacity. I do not speak for anyone apart from myself. I do not speak in any way in concert with Mr. Connor or Dr. McNiven, who have no responsibility at all for any view I may express. Certainly, I do not represent, by what I am going to say today, any political party or any government—provincial, federal or any other sort.

I do wish to congratulate the Senate and this committee for the inquiries they have been conducting into trading relations with the United States and trading patterns generally for Canada, because for a long time I have been concerned about where Canada fits in a world that has evolved in the form of large economies such as the development of the European Economic Community.

I have been concerned about where Canada fits in a world in which economies of scale have become so important. It seems to me that for Canada to remain in the world stream of technological and economic development it would be necessary for us to have access to a larger market.

For a long time, I have pressed for an examination of this question, for an examination of this kind of approach, and not because I felt I had all the answers or because I am unaware of the great difficulties involved, but because I felt that an examination of these questions is of vital importance to our country.

In the world of today, economies, of course, are becoming more and more integrated. We can see this in Europe. The very fact that so much of our trade in Canada is foreign trade limits our independence, and increases our dependence upon developments outside Canada, especially in the United States. Western Europe has moved strongly towards economic integration, and this has made it possible for small countries like Belgium and Holland to remain separate, prosperous countries, and have access to a large market, and thereby to be able to organize their industry on the basis of specialization for volume production.

In Canada we have seen much of our manufacturing industry becoming relatively uncompetitive. Some, of course, simply blame higher wages for this, but it seems to me there are some more fundamental problems.

I was pleased to note a few years ago that the Economic Council of Canada put out a special report on the difficulties that more and more Canadians are encountering because of the increasing importance of economies of scale, and the council made some far-reaching recommendations. There were some exceptions, of course. Our market within Canada is too small for our manufacturers to get the benefit of volume production and economies of scale.

I have often wondered how much I would exaggerate if I were to suggest that Canadian industry is efficient and competitive where it has tariff-free access to the United States market, as in the case of newsprint and, during the last decade or so, automobiles. How much would I exaggerate if I were to suggest that our industry is efficient in world terms, for the

[Traduction]

J'ai maintenant le plaisir de céder la parole à M. Stanfield.

L'honorable Robert L. Stanfield, C.P., C.R.: Merci beaucoup, monsieur le président.

Honorables sénateurs, je suis très heureux d'être ici cet après-midi. Je voudrais tout d'abord insister sur le fait que je ne suis ici qu'à titre personnel et que je ne parlerai qu'en mon nom propre. C'est dire que je ne parle absolument pas au nom de MM. Connor et McNiven qui ne portent aucune responsabilité pour mes idées. Il est évident que mes propos d'aujourd'hui ne reflètent la position d'aucun parti politique, ni d'aucun gouvernement, provincial, fédéral ou autre.

Je tiens à féliciter le Sénat et ce Comité pour leur étude des relations commerciales avec les États-Unis et, en général, des courants commerciaux au Canada. Il y a longtemps en effet que je me m'intéresse à la place du Canada dans un monde qui a vu la formation de grandes zones économiques, telle la Communauté économique européenne.

Je cherche en effet à savoir où se situe le Canada dans ce monde où les économies d'échelle sont devenues si importantes. Il me semble que si le Canada veut rester dans le courant mondial du progrès technologique et économique, il faut qu'il ait accès à un marché plus vaste.

Il y a longtemps que je réclame l'examen de cette question dans cette perspective, non pas parce que j'avais l'impression d'avoir toutes les réponses ou que j'ignore les énormes difficultés impliquées, mais tout simplement parce que je pense que cette étude est d'une importance vitale pour notre pays.

Dans le monde contemporain, l'intégration de l'économie est bien entendu de plus en plus poussée. Nous le constatons en Europe. Comme une part si importante de notre commerce se fait avec l'étranger, cela limite notre indépendance et augmente notre dépendance par rapport à ce qui se produit à l'extérieur du Canada, notamment aux États-Unis. L'Europe de l'Ouest s'est carrément engagée dans la voie de l'intégration économique. Plusieurs petits pays comme la Belgique et la Hollande ont ainsi pu garder leur identité et prospérer, tout en ayant accès à un large marché qui leur permet d'organiser une industrie spécialisée pour une production massive.

Au Canada, la compétitivité de l'industrie manufacturière a décliné. Certains, bien entendu, rejettent tout simplement le blâme sur l'augmentation des salaires, mais il me semble qu'il y a des problèmes plus fondamentaux.

J'ai été heureux, il y a quelques années, de constater que le Conseil économique du Canada a publié un rapport spécial sur les difficultés de plus en plus grandes auxquelles les Canadiens se heurtent à cause de l'importance accrue des économies d'échelle; le Conseil a aussi fait des recommandations d'une grande portée, à quelques exceptions près bien entendu. Les limites du marché canadien ne nous permettent pas de profiter pleinement des avantages d'une production de masse et des économies d'échelle.

Je me suis souvent demandé à quel point il serait exagéré de dire que l'industrie canadienne est rentable et concurrentielle lorsqu'elle a accès, en franchise douanière, au marché américain, comme dans le cas de la presse écrite et, au cours des dix dernières années, de l'automobile. Serait-il exagéré de prétendre que notre industrie est efficace, mesurée aux normes du

[Text]

most part, where we have access to United States markets? I do not wish to exaggerate, or make that assertion which would involve exaggeration, because, no doubt, there are many instances where big volume is not essential to efficiency. But I think it is fair to say that more and more industry today involves economies of scale and vast investments of capital. It seems to me that we must find a way to get access to a large market for a wider range of manufactured products, or we are likely to drop more and more out of the mainstream of economic development.

I have questioned in the past, and still question, whether GATT by itself, constructive as it is, is by any means the complete solution for Canada, and this falls far short of placing Canada in a position comparable to countries in the European Common Market or industries operating in the United States.

It is one thing for me to raise this question and stress the urgency of consideration, but we must recognize that economic union or economic rapprochement with the United States is an awesome undertaking for Canadians to consider. But I hope we will not allow pride in our country or any anti-American feeling to prevent us from examining solutions to our problems.

Naturally, as Canadians we fear being swallowed up and losing our independence, economic and otherwise, but there may be some alternatives we should consider. Is there a possibility of developing a common market of some sort, including more than Canada and the United States, in which the dominance of the United States would thereby be reduced? I do not know if that possibility has ever been adequately examined. I noticed recently that somebody speaking for Mexico said that Mexico would not consider entering a common market with the United States. If this possibility of a larger common market proved, upon examination, to be illusory what arrangements are possible between ourselves and the United States, perhaps stopping somewhat short of complete free trade and a complete common market, but extending our common market and the consequent economies of large-scale production, and there by enlarging our hope to be competitive?

Honourable senators have already examined these questions. I think we must recognize that to do this, to conduct this kind of approach, we would have to proceed on a highly selective basis, accompanied by, perhaps, a national industrial and investment strategy. We cannot just open the market between ourselves and the United States in any area and assume that, without more ado, Canadian industry would fill it or get an adequate share of the market. We would have to ensure that our industry, and not merely the United States industry, benefitted from any changes that we make.

The difficulties are obvious. It seems to me that our present prospects under existing arrangements are difficult, and therefore I am very much in favour of an examination of possible

[Traduction]

marché mondial, à chaque fois qu'elle a libre accès aux marchés américains. Je n'aime pas exagérer ni porter des jugements teintés d'exagération, et en tout état de cause, nous avons de nombreux exemples où le volume de production n'est pas essentiel à l'efficacité. Je pense toutefois qu'il est juste de dire que l'industrie met en jeu, chaque jour un peu plus, des économies d'échelle et exige des immobilisations très considérables. Il me semble donc qu'il nous faut trouver l'accès à un marché suffisamment vaste, offrant des débouchés à une gamme étendue de produits manufacturés, et que c'est à cette seule condition que nous éviterons de rester de plus en plus en marge des grands courants du développement économique.

Je me demande donc, comme je le fait déjà depuis longtemps, si le GATT, aussi constructif et positif soit-il, est véritablement la solution pour le Canada, pays qui est bien loin de jouir d'une position comparable à celle de certains pays du marché commun européen ou même de sociétés implantées aux États-Unis.

Il est très bien de poser cette question et de demander qu'on étudie d'urgence le problème, mais il faut admettre qu'une union ou un rapprochement économique avec les États-Unis resterait une décision lourde de conséquences qu'il appartient aux Canadiens de bien mûrir. J'espère toutefois que nous ne laisserons pas des considérations de fierté nationale, ou même des sentiments anti-américains, faire obstacle à un examen des solutions qui s'offrent à nos problèmes.

Tout naturellement, en tant que Canadiens, nous avons peur d'être engloutis, de perdre notre indépendance aussi bien économique que politique, et que peut-être il y aurait d'autres solutions à envisager. Y a-t-il, par exemple, place pour un marché commun incluant plus que le Canada et les États-Unis, dans lequel la position dominante des Américains serait tempérée? Je ne sais pas si cette possibilité a jamais été véritablement explorée. J'ai entendu, il n'y a pas si longtemps, quelqu'un déclarer au nom du Mexique, que ce pays refuserait de faire partie d'un marché commun avec les États-Unis. Si donc, à l'examen, cette éventualité d'un marché commun élargi s'avérait illusoire, quels sont les accords concrets possibles avec les États-Unis, n'allant peut-être pas aussi loin que le libre-échange total ou le marché commun complet, mais élargissant les accords actuels, impliquant donc des économies d'échelle, et par la même améliorant notre compétitivité.

Les honorables sénateurs ont déjà étudié ces questions. Nous devons reconnaître, il me semble, que pour atteindre nos objectifs, en procédant comme je l'ai montré, il nous faudrait faire des choix très précis, en adoptant parallèlement une stratégie nationale industrielle et d'investissement. Il n'est pas possible, en effet, d'ouvrir simplement les barrières entre nous et les États-Unis dans n'importe quel secteur et croire que, sans plus faire, l'industrie canadienne s'engouffrerait par la brèche ouverte et recevrait sa part du marché. Il faudrait s'assurer au préalable que notre industrie, et non pas simplement l'industrie américaine, tirerait profit des modifications adoptées.

Les difficultés de l'opération sont évidentes. Il me semble que les perspectives qu'offrent les accords en place ne sont guère réjouissantes, raison pour laquelle je suggérerais que l'on

[Text]

solutions such as your committee has been undertaking. I hope, as I say, that the feeling of national pride and our traditional concern about being dwarfed by the United States will not prevent Canadians from examining these prospects. We have to be prepared to examine the possibilities of seeking arrangements with the United States that may fall short of a complete common market, but which would substantially improve our economic prospects.

I think that such a move, if it is feasible, could not only open up new opportunities for Canadian manufacturing, but could significantly reduce regional tensions in Canada. I, of course, believe that it is still possible to make policies of regional economic development more effective in this country, but when one considers these questions, is it not nevertheless true that maritimers run into the difficulty that maritimers have felt through the generations? In competing in the Canadian market they run up against central Canadians, who have an enormous advantage in serving the Canadian market. That makes regional disparity inevitable, if we think in terms of the Canadian market by itself.

Let us just suppose for a moment that we in Canada could become part of a larger trading area. The western provinces and the Atlantic provinces might well be in a much better competitive position, and be at less competitive disadvantages, compared to central Canada, in serving the larger common market. After all, where would the newsprint industry in the maritime provinces be if newsprint had not had tariff-free access to the United States? Is it reasonable to believe that the newsprint industry would have developed in the maritime provinces as it did if it had had to depend substantially on the Canadian market and compete with newsprint plants located in the central and other parts of the country?

If we could develop a larger free trading area for Canadians that market would not eliminate—and I am not suggesting it would—regional disparities. Experience in Europe has proved that that would not happen, but it might very well tend to reduce regional disparities over time. Access to the larger common market in the Canadian market seems to offer the only hope of reducing one basic cause of economic disparity in the Atlantic region, and perhaps one grievance, to some extent, in the west—the definite disadvantage in competing with central Canada in the Canadian market.

I have said in the past that economically we in the maritimes have become almost a colony of central Canada, and I think that condition will continue, and perhaps deepen as long as the existing shape and pattern of the market freely available to Canadians remains as it is today.

In raising these questions, I repeat that I do not come before you pretending to have all the answers, but rather as one who is concerned about these problems, and delighted that your committee has been and is continuing to examine them. I do not minimize for a moment the difficulties involved—the political difficulties, the difficulties in our own country in terms of the possible effects upon existing industry. I do not minimize for a moment the difficulties for Canadians in doing anything that seems to increase the United States dominance

[Traduction]

examine les solutions possibles, comme votre Comité l'a déjà entrepris. J'espère, je le répète, que notre fierté nationale et notre appréhension traditionnelle devant le danger du géant américain ne nous empêcheront pas de passer en revue les différentes solutions. Nous devons notamment être prêts à devoir éventuellement envisager des accords avec les États-Unis qui ne seraient pas une réalisation parfaite de marché commun, mais qui permettraient une amélioration radicale de notre avenir économique.

Un tel pas, s'il est faisable, représenterait non seulement l'ouverture de nouveaux débouchés au secteur manufacturier canadien, mais aussi la possibilité de réduire considérablement les tensions régionales. Je suis convaincu, bien sûr, qu'il est encore possible d'adopter des politiques en matière de développement économique régional plus efficaces, mais si l'on se penche sur la question, n'est-il pas évident que les habitants des provinces maritimes se heurtent à chaque fois aux mêmes difficultés que par le passé? Au niveau canadien, ils sont en effet concurrencés par les régions du centre du Canada qui disposent d'un avantage énorme. Les disparités régionales sont donc inévitables dans le cadre du marché canadien.

Supposons par contre que le Canada puisse s'intégrer à une zone d'échanges plus large. Les provinces de l'Ouest et les provinces de l'Atlantique pourraient alors fort bien se retrouver dans une position concurrentielle améliorée, et rattraper leur désavantage par rapport aux régions centrales du Canada, grâce à ce marché plus étendu. Je vous demande en effet où en serait le secteur de la presse écrite des provinces maritimes s'il n'avait pas eu libre accès au marché américain? Est-il imaginable que ce secteur ait pu se développer comme il l'a fait dans les provinces maritimes s'il n'avait produit que pour le marché canadien, en concurrence avec les entreprises des régions centrales et des autres provinces du Canada?

Si nous pouvions mettre sur pied une zone de libre-échange plus large pour les Canadiens, la question des disparités régionales ne serait pas complètement réglée, ce n'est pas ce que j'essaie de faire croire. L'expérience européenne l'a prouvé, mais à la longue, ces disparités régionales pourraient être réduites. L'accès à un marché commun élargi représente toutefois l'unique espoir de s'attaquer à la cause fondamentale des disparités régionales dont souffre la région atlantique, et dans une certaine mesure l'Ouest: l'avantage concurrentiel dont jouissent les régions du Canada central.

Il m'est arrivé de dire que les provinces maritimes étaient devenues une colonie du centre du Canada du point de vue économique. Ce phénomène durera encore, et risque de s'aggraver aussi longtemps que le marché ouvert aux produits canadiens ne changera pas de forme et de structure.

Je soulève ces questions, mais je le répète, que je ne prétends pas connaître toutes les réponses; je suis plutôt préoccupé par ces problèmes et heureux que votre comité les ait abordés et qu'il continue de s'y intéresser. Je ne doute pas pour un instant des difficultés que cela comporte, les difficultés d'ordre politique et les incidences possibles sur l'industrie actuelle au pays. Je connais toute l'ampleur des difficultés qu'éprouvent les Canadiens qui s'efforcent à ne pas prendre de mesures qui feront croître la domination américaine ou qui diminueront

[Text]

or reduce our ability in Canada to take our own decisions. I do not see any such movement as hurting any region of the country. As I suggested, it might very well help the Atlantic provinces. Indeed, I think it might very well help all the regions of Canada, and I therefore do not see why it should develop antagonisms in that respect. In the sense that it reduced, if not eliminated, age-old grievances by maritimers and others trying to compete in the Canadian market, I think it might very well reduce inter-regional tensions within Canada.

It is on that basis that I come before you today, to urge you to persist in your inquiries, and to follow up the excellent report that has already been made by the Senate.

In conclusion, I repeat that I speak only for myself.

The Deputy Chairman: I now give the floor to Mr. Harold Connor.

Mr. Harold Connor, Halifax, Nova Scotia: Mr. Chairman, honourable senators, like Mr. Stanfield I should like to say that any of the statements I make today are only my own and not those of any association I may have had with the industry or with the Atlantic Provinces Council; they are purely personal opinions.

I have really just a single task to perform today, and that is to give my opinion as to what effects I think free trade with the United States would have on our Atlantic provinces fishing industry. In order to do that, what I thought I might do is simply give a brief picture of the industry, then explain what duties and tariff and non-tariff barriers there are for us Canadians to hurdle into the United States market, and what reverse protection we have, in our Canadian tariff and non-tariff barriers, from American competition within Canada, and then draw some conclusions.

I thought I might spend a minute or two just explaining the industry. I do this because I have always found that the fishing industry is not too well understood in Canada. I suppose that is natural. Most of the people in our country live in the central part, quite far away from the sea, where the greatest quantity of fish is caught, and they are simply not too familiar with the industry, which has had a very interesting growth over a very long period of time, and which today has become really quite large.

The history of the industry goes back well over a century. Prior to 1908 it was concerned only with salt and pickled fish, which has pretty well become a very small part of the Canadian production today; but in 1908 we had probably the most dramatic change in the history of our fishing industry. At that time a group of Canadians decided it was time that the markets of Montreal and Toronto, Ottawa and Quebec, and even Winnipeg, got their fresh, frozen and smoked fish from Canadian sources rather than from Portland, Boston and New York, where they had been getting them up to that time. They got together, built two large fish plants in Nova Scotia and brought over steam fishing trawlers, which had never been

[Traduction]

leur capacité de prendre leurs propres décisions. Je ne vois pas comment de telles initiatives pourraient nuire à l'une des régions du pays. Comme je l'ai laissé entendre, les provinces Atlantiques pourraient même en profiter. En effet, je crois que toutes les régions pourraient en bénéficier et je ne vois donc pas comment cela devrait prêter à l'antagonisme. Dans la mesure où sont réduites ou éliminées des revendications de longue date des habitants des Maritimes et d'ailleurs qui tentent de se tailler une place sur le marché canadien, je crois que les tensions interrégionales au sein du pays en seront atténuées.

C'est pour cela que je viens témoigner aujourd'hui, c'est pour vous exhorter à poursuivre votre enquête et à donner suite au très excellent rapport qui a déjà été présenté par le Sénat.

En conclusion, je répète que je ne parle qu'en mon nom propre.

Le vice-président: Je cède maintenant la parole à M. Harold Connor.

M. Harold Connor, Halifax (Nouvelle-Écosse): Monsieur le président, honorables sénateurs, tout comme M. Stanfield, j'aimerais dire que les déclarations que je ferai aujourd'hui traduisent uniquement mes propres idées et non celles de l'industrie ou du Conseil des provinces Atlantiques; j'exprime-rai des opinions purement personnelles.

Je n'ai qu'une seule tâche à accomplir aujourd'hui, et c'est d'exposer mon point de vue quant aux effets d'une zone de libre échange entre le Canada et les États-Unis sur l'industrie de la pêche dans les provinces Atlantiques. Pour ce faire, j'ai pensé simplement vous brosser un tableau de l'industrie, puis vous expliquer les droits et les barrières tarifaires et non tarifaires applicables aux Canadiens qui veulent pénétrer dans le marché américain, ensuite vous parler de la protection que nous procurant, en contrepartie, nos propres barrières tarifaires et non tarifaires contre la concurrence américaine au Canada. Enfin, j'essaierai de tirer quelques conclusions.

Je comptais prendre une minute ou deux pour vous décrire l'industrie. Je crois qu'il est très opportun de le faire parce que j'estime que l'industrie de la pêche n'est pas trop bien comprise au Canada. Ce doit être naturel. La plupart des Canadiens habitent la région centrale du pays, en retrait de l'océan où les plus grandes quantités de poisson sont prises, et ils ne sont tout simplement pas trop au courant de l'industrie, qui a connu une très longue et très intéressante évolution et qui a atteint aujourd'hui une ampleur assez considérable.

Les débuts de l'industrie remontent à bien plus de 100 ans. Avant 1908, elle ne s'intéressait qu'au poisson salé et mariné, secteur d'activité qui ne représente maintenant qu'une infime partie de la production canadienne. Mais en 1908, l'industrie de la pêche subissait probablement le changement le plus important de son histoire. En effet, un groupe de Canadiens décidait qu'il était temps que les marchés de Montréal et de Toronto, d'Ottawa et de Québec, et même de Winnipeg obtiennent leur poisson, congelé et fumé, de sources canadiennes plutôt que de Portland, Boston et New York d'où ils avaient l'habitude de s'approvisionner. Le groupe s'est réuni, a aménagé en Nouvelle-Écosse deux grandes usines de transforma-

[Text]

seen on this side of the Atlantic. They then started to fish in what was at the time considered to be a very sophisticated way, and they were very successful. They came to Ottawa and got a small tariff against American fish coming into Canada, and they also arranged with the railway for much lower commodity rates on fish to these markets. The operation was, as I say, successful, and the industry got off to a good start.

This continued, with even greater success, during the war years—and I am now talking about the first great war. At that time a great deal of fish was sold to Great Britain and was used to feed the troops. Even during the Depression, and the years of World War II that followed, the industry struggled along and really, on balance, was quite successful.

At about this time 65 per cent of the sales of the Atlantic provinces fishing industry were in Canada, and 35 per cent in the United States. There was very little exporting done to other countries, except for the salt and pickled fish, which, as I say, formed only a small segment of the industry.

In about 1955, Canada began the production of a new product, which has since become very successful. In the industry we call it "prepared fish items". These consist of items that you would recognize in the stores, such as fish sticks, fish portions, filets in sauce, fish cakes, and so on. They are prepared from blocks of fish, are battered and cooked, then frozen, packed in attractive packages and sold to the retail market. There is also a very large segment of these prepared fish items that is sold to the institutional trade—hospitals, large hotels, and all the large institutions that are feeding large numbers of people. In that case they cut the fish into very carefully weighed serving size portions, they are breaded and frozen, and then all the chef has to do in the institution is cook them. This industry has become a very important segment of the modern industry.

After 1955, when this new departure was launched, the industry moved along very successfully. It was not expanding as quickly as it had before, because we were beginning to feel the effects of the tremendous rape of our fisheries by foreign nations. I think most of us are familiar with the fact that from about the year 1960 to 1970, or even a little after that, the Russians, the Poles, the Japanese, the Spanish and British, and practically all the great fishing nations, built sophisticated catching equipment which was so much more powerful in a fishing sense than anything that had been envisaged before that. The stocks of fish off our coast, which had been thought to be inexhaustible by scientists in the past, became very heavily fished and began to be fished downwards in population size. We were therefore reaching a point where serious consequences were undoubtedly ahead. Segments of our industry—those concerned with the offshore fleet and middle-water fleet, but not so much the inshore fleet—were able to hold their ground in spite of this reduction of the stocks by virtue of the fact that they were making their ships more powerful and their fishing equipment more effective. An interesting statistic, however, is that it took three times the catching power in 1970

[Traduction]

tion du poisson et acheté deux chalutiers à vapeur pour la pêche, engins inconnus jusque-là dans cette région de l'Atlantique. C'est alors que l'on s'est mis à pêcher d'une façon que l'on disait à l'époque très sophistiquée et le groupe a très bien réussi. Il s'est amené à Ottawa et a exigé qu'on impose un faible tarif sur le poisson américain entrant au Canada et s'est également entendu avec les services de chemin de fer pour obtenir des taux bien inférieurs pour le transport du poisson vers ces marchés. Tout a bien fonctionné, comme je l'ai dit, et l'industrie était bien lancée.

Ce courant s'est poursuivi avec encore plus de succès pendant la Première Grande guerre. A cette époque-là, une grande quantité de poisson était vendue à la Grande-Bretagne pour l'alimentation des troupes. Même durant la dépression et la Guerre mondiale l'industrie s'est maintenue à flot et s'est assez bien tirée d'affaire.

A ce temps-là à peu près, 65% des ventes de l'industrie de la pêche des provinces Atlantiques allaient au Canada et 35% aux États-Unis. Il y avait très peu d'exportation vers d'autres pays, sauf pour le poisson salé et mariné qui ne représentait, je le répète, qu'une faible partie de l'industrie.

Vers 1955, le Canada commença une nouvelle production, qui a connu un vif succès. Les spécialistes l'appelle le «poisson préparé». Il s'agit d'articles que l'on trouve couramment en magasin, comme les batonnets de poissons, les portions de poissons, les filets en sauce, les croquettes de poisson, etc. Il s'agit de morceaux de poisson enrobés de pâte à frire et cuits, puis congelés et emballés avant d'être vendus au détail. Une grande partie de ce poisson préparé est vendu à des institutions comme les hôpitaux, les grands hôtels, etc. Dans ce cas, le poisson est découpé en portions qui sont soigneusement pesées, enrobées de chapelure et congelées, et le cuisinier n'a plus qu'à les cuire. Ces spécialités sont devenues très importantes de nos jours dans la commercialisation du poisson.

Après 1955, une fois ces nouveaux produits lancés notre industrie a sensiblement progressé. L'expansion s'est quelque peu ralentie, car on commençait à sentir les effets des actes de piraterie des nations étrangères. Vous savez sans doute qu'en 1960 et 1970, ou même un peu après, les Russes, les Polonais, les Japonais, les Espagnols et les Anglais, ainsi que toutes les nations qui pratiquent beaucoup la pêche, ont construit du matériel très perfectionné permettant de pêcher beaucoup plus efficacement qu'on ne l'imaginait précédemment. Les stocks de poisson au large de nos côtes, que les spécialistes jugeaient inépuisables par le passé, ont été intensément exploités et ont commencé à diminuer. Nous étions donc en train d'atteindre un stade où les pires conséquences étaient à craindre. Certains pêcheurs canadiens, qui pratiquaient la pêche hauturière et côtière, et, dans une moindre mesure, ceux qui pratiquaient la pêche intérieure, ont pu se maintenir malgré cette diminution des stocks à des navires plus puissants et un matériel plus efficace. On remarquera cependant avec intérêt que pour pêcher des quantités identiques de poissons, il fallait des moyens trois fois plus puissants en 1970 qu'en 1960: si bien qu'au cours de cette décennie, nous

[Text]

to catch the same quantity of fish that it took in 1960: so in that ten-year period we had to increase our fishing ability three times just to stand still.

Serious consequences, as I say, were ahead.

At about that time the agitation for the Law of the Sea Conference began and, to make a long story short, out of that came the declaration of Canada of the 200-mile fishing zone on January 1, 1977; and from that Canada has probably received the greatest boon that it possibly could have, economically, in almost any industry. The beneficial effects of it will be long term, but after only a period of three or three-and-a-half years some of the stocks have come back strongly, and as time goes on some of the stocks that take a little longer will also tend to be restored.

The future, therefore, looks very promising.

At the moment the industry is in good health. It is capable of substantial expansion, and in the industry we believe that within five to ten years' time fishery products will probably become Canada's most valuable export.

In order to do this we have to have a government that wisely protects the fisheries off our coasts, and I believe we all think it is doing a good job of that. We have to follow wise government policies, and we have to follow wise private-enterprise policies in developing our fisheries, and carry them out in a sensible way.

To give you a picture of the size of the industry at the moment, in 1978, the last year for which we have figures, there were 48,000 fishermen in the Atlantic provinces. Plant employees numbered 17,000. There were 238 plants of various sizes. One of those plants is the largest fish processing plant in the world. The value of the product in 1978 produced in Atlantic Canada was \$973 million, just about \$1 billion. The value of exports—unfortunately, I have only the figures for 1978—was \$673 million, about 70 per cent of the value of the product. The number of ships over 100 feet involved in the fishery is 214. The number under 100 feet is, surprisingly, a total of 31,551.

At the present time the Atlantic provinces' production of fishery products is consumed about 35 per cent in Canada, about 50 per cent in the United States, and about 15 per cent in Japan, Europe and Australia.

I hope I have not taken too long in giving you that brief picture of how the industry has developed and of where I think it stands today.

What U.S. tariff and non-tariff barriers do we have to contend with in the industry? Generally speaking, Atlantic whole fish enters the United States free. When I say "whole fish," I am talking about the whole fish itself, not filleted, not prepared in any way, but just the whole fish, either fresh or frozen. There would be a fairly large percentage—although I have not got it here—of about 10 per cent.

[Traduction]

avons dû tripler nos possibilités pour nous maintenir au même niveau.

Comme je l'ai dit, on pouvait s'attendre au pire.

C'est à cette époque qu'a commencé à se manifester l'intérêt pour la Conférence sur le droit de la mer et en bref, c'est de cette effervescence que résulte la décision canadienne du 1^{er} janvier 1977 de porter la limite de la zone de pêche à 200 milles; cette décision a sans doute eu les conséquences économiques les plus favorables pour le Canada dans presque tous les domaines. Ses conséquences vont se faire sentir à long terme, mais au bout de trois ans et demi à peine, les stocks ont commencé à se reconstituer, même si, pour certaines espèces, le phénomène est un peu plus lent.

L'avenir est donc très prometteur.

Actuellement, ce secteur industriel est prospère. Il pourrait connaître une forte expansion et selon les spécialistes de ce secteur, les produits de la pêche donneront sans doute lieu aux exportations les plus intéressantes pour le Canada d'ici cinq ou dix ans.

A cette fin, il nous faut un gouvernement qui protège efficacement les pêcheries au large de nos côtes et je pense, avec mes collègues, que l'attitude actuelle du gouvernement est bonne. Nous lui accorderons notre soutien, et nous devons mettre en œuvre des politiques judicieuses au sein de chaque entreprise de façon à exploiter intelligemment nos pêcheries.

Pour vous donner une idée de l'importance de l'industrie à l'époque, en 1978, année à laquelle remontent nos statistiques, il y avait 48,000 pêcheurs et 238 usines dans les provinces Atlantiques. Les usines comptaient 17,000 travailleurs. L'une d'elles est la plus grande usine du monde de conditionnement du poisson. En 1978, la valeur des produits dans la région Atlantique était de \$973 millions, soit environ \$1 milliard. Le montant des exportations (je ne dispose malheureusement que des chiffres de 1978) s'élevait à \$613 millions, soit environ 70% de la valeur du produit. Les bateaux de plus de 100 pieds qui sont tous employés pour la pêche sont au nombre de 214. Les bateaux de moins de 100 pieds atteignent le total surprenant de 31,551.

À l'heure actuelle, la production des provinces Atlantiques en matière de produits de la pêche est consommée dans la proportion d'environ 35% au Canada, 50% aux États-Unis et 15% au Japon, en Europe et en Australie.

J'espère que je n'ai pas pris trop de temps pour vous donner ce bref exposé sur la façon dont l'industrie s'est développée et sur ce que je crois être sa situation actuelle.

Quelles sont dans l'industrie les barrières tarifaires et non tarifaires américaines que nous devons affronter? De façon générale, le poisson entier de l'Atlantique entre librement aux États-Unis. Lorsque je dis «le poisson entier», je parle du poisson entier lui-même, qui n'est pas présenté en filets ni préparé d'aucune façon. Il s'agit simplement du poisson entier, frais ou congelé. Il constituerait un pourcentage assez important, bien que je n'ai pas les chiffres ici, et serait d'environ 10%.

[Text]

Atlantic filets, which are the largest single item, enter into the United States under a world import quota of 15 million pounds each quarter or 15 per cent of the average aggregate apparent annual consumption, whichever is the greater. Up to that quantity they bear duty of 1½ cents per pound. For quantities over that quota figure the duty is 2½ cents per pound. This duty and this quota cover the main item of our production, which is about 35 per cent. The quota, unfortunately, results in a very disorderly marketing situation, because in order to qualify for it, it is the first 15 million pounds or 15 per cent, whatever the figure is, that gets in. So what tends to happen is that the companies ship fish and store it in the United States and then on the first day that the quarter is opened they release vast quantities. You can imagine that that is not nearly as satisfactory as shipping a highly perishable product into a market on a regular basis. So it results in disorderly shipping and in an international scramble for markets each quarter.

While both duties are not prohibitive, the increased cost on such a large item shipped in vast quantities to the United States is a substantial tariff barrier to contend with, and the elimination of it would certainly be valuable to the trade. Today there is a very large production of Atlantic blocks. Perhaps I should explain what that is. As opposed to filets, there is a very large production today of Atlantic ground fish, which is put into large blocks of fish. They are usually 17½ pounds, rectangular in shape, and about 2½ inches thick. These have become the standard unit all over the world for shipping raw fish material that is intended for further production—production of these prepared fish items which I was talking about earlier—and the Americans have a large industry based on prepared fish items. About 40 per cent of our product goes into the United States in that form, and that enters free. So we have no problem there.

The prepared fish items which I was speaking about earlier are dutiable into the United States market at 10 per cent, if they are not cooked, and 15 per cent, if they are cooked. That is just a high enough duty to make their export just about prohibitive. A few get through in shortage situations, or, if a special new product comes out, sometimes it is possible to export some of that; but the quantities are not great. So we have a serious problem getting into the American market on these items. This, probably more so than any other segment of our business, lends itself to future expansion.

While I am speaking about these prepared fish items and the problem we have getting into the American market, and since we are thinking about the problem we might face if we have free trade, I should point out that there is a Canadian duty against the same items coming into Canada. It is 11 per cent *ad valorem*, and that has given pretty well complete protection of the Canadian market on this product. The result is that almost all the sales of that product in Canada—and there is a very good business in it—is done by Canadian firms.

[Traduction]

Les filets de poisson de l'Atlantique qui constitue la catégorie unique la plus importante pénètrent aux États-Unis en vertu d'un contingent d'importation de 15 millions de livres chaque trimestre ou de 15% de la consommation annuelle moyenne estimée du pays d'origine, le montant le plus élevé étant pris en considération. Jusqu'à concurrence de cette quantité, les droits sont de 1-7/8 c. la livre. Pour les quantités qui dépassent ce contingent, les droits sont de 2½ c. la livre. Ces droits et ce contingent couvrent la catégorie principale de notre production qui est d'environ 35%. Le contingent entraîne malheureusement un grand désordre lors de la mise sur le marché parce que pour remplir les conditions requises, c'est le premier lot de 15 millions de livres ou 15 p. cent, quel que soit le chiffre, qui est admis. Ce qui a tendance à se produire, c'est que les sociétés expédient et entreposent du poisson aux États-Unis et, le premier jour admissible du trimestre, ils en mettent d'importantes quantités sur le marché. Vous pouvez imaginer que cela n'est pas aussi satisfaisant que d'expédier régulièrement sur un marché un produit hautement périssable. Il en résulte donc à chaque trimestre un désordre dans l'expédition et une bousculade pour l'obtention des marchés.

Bien que ces droits ne soient pas prohibitifs, l'expédition en grandes quantités de cette catégorie aux États-Unis implique qu'il faut faire face à une barrière tarifaire importante dont la suppression serait certainement bénéfique au commerce. Il y a aujourd'hui une grosse production de blocs de poisson de l'Atlantique. Peut-être dois-je expliquer de quoi il s'agit. Par opposition aux filets, il y a aujourd'hui une grosse production de poisson de fond de l'Atlantique qui est présentée sous forme de gros blocs. Ils pèsent d'ordinaire 17½ livres, sont rectangulaires et d'une épaisseur d'environ 2½ pouces. Ces blocs sont devenus l'unité normalisée mondiale pour l'expédition de poissons destinés à un traitement complémentaire, à savoir du poisson conditionné dont j'ai déjà parlé. Les Américains ont une industrie importante basée sur ce poisson conditionné. Environ 40 p. cent de nos produits entrent aux États-Unis sous cette forme, et sans restrictions. Nous n'avons donc pas de problème à cet égard.

Le poisson conditionné dont j'ai déjà parlé est passible d'un droit de 10 p. cent sur le marché des États-Unis s'il n'est pas cuit et de 15 p. cent s'il l'est. Ce droit est assez élevé pour rendre leurs exportations presque prohibitives. Un petit nombre est écoulé lorsqu'il y a pénurie. Si un nouveau produit est créé, il est parfois possible d'en exporter, mais les quantités ne sont pas importantes. L'accès au marché américain représente donc un problème sérieux pour ces catégories. Ce domaine se prête probablement davantage à une expansion future que tout autre secteur de nos activités.

Étant donné que je parle de ce poisson conditionné et des difficultés que nous rencontrons pour pénétrer sur le marché américain, et que nous songeons au problème auquel nous pourrions avoir à faire face en cas de libre-échange, je dois préciser qu'il existe un droit canadien pour la même catégorie de produits entrant au Canada. Ce droit est de 11 p. cent *ad valorem*, ce qui a très bien protégé le marché canadien en ce qui concerne ce produit. Il en a résulté que presque la totalité de toutes les ventes de ce produit au Canada, et le marché est

[Text]

If we had free trade, therefore, we would certainly lose that protective tariff and there would be a problem in our Canadian market on that source, because the Americans are large-volume producers, scale-volume producers, who buy these blocks, that I spoke about, in Korea, in South Africa, in Argentina and now in Uruguay. And they are a good product. It is hake. It is a little different fish, but quite usable and much cheaper than our Canadian cod for the quality used for similar product from this country.

So they have cheaper raw material. They have effective and efficient plants, because they are large scale and the Americans do their manufacturing usually very well. They have actually lower wage rates than we have in Canada and their productivity is high. The company I used to be with has a similar plant in the States, and we found that the productivity in the States was a little better than the productivity in Canada. All I am pointing out is that, while it would be very nice for Canada to get into the American market on this item, we would have our problems on the other side, too.

Items like canned herring and sardines are dutiable, and there is a large range from 4 per cent to 30 per cent *ad valorem*. That is a serious barrier for New Brunswick, and the sardine industry is largely based in New Brunswick, but it is a large industry, and, although it is a serious barrier to them, in spite of that, to show you how effective their industry is, they sold \$8 million worth of these products in the United States last year, which is pretty good when you have to hurdle duties like that. By far the greatest portion of the rest of their production is sold in the rest of the world: Australia, New Zealand, Britain and the Continent, Japan and so forth. So the elimination of this duty, if we were to have free trade, would certainly be most valuable to the New Brunswick sardine industry.

Items like canned and frozen crab, which are becoming important, are dutiable at 7½ per cent to 11 per cent going into the United States, which means a considerable barrier to a growing branch of this industry. Elimination of that would, of course, be most helpful.

Those are the only tariff barriers into the United States that are of main consequence.

I should like to deal now with non-tariff barriers. The quotas on fillets I have explained briefly, but I list them here because they are really a non-tariff barrier rather than a tariff barrier.

Another non-tariff barrier into the United States market is their system of countervailing duties. Under the U.S. trade pact, as this committee is undoubtedly aware, there is a provision that, if an import is assisted by government subsidy and if that import entering into the United States causes significant injury to the corresponding industry in the United States, the complainant has the right, if he can justify his case

[Traduction]

très actif, sont réalisées par des sociétés canadiennes. En conséquence, si nous nous trouvions dans une situation de libre-échange, nous perdriions certainement ce tarif de protection, et le marché canadien aurait des difficultés dans ce domaine parce que les Américains sont de gros producteurs et ils achètent les blocs dont j'ai parlé en Corée, en Afrique du Sud, en Argentine et maintenant en Uruguay. Ces produits sont de très bonne qualité. Il s'agit de merluche. C'est un poisson un peu différent, mais qui est tout à fait utilisable et bien meilleur marché que notre morue canadienne, pour ce qui est de la qualité, que les produits similaires en provenance de ce pays.

Ils ont donc une matière première à meilleur marché. Ils possèdent des usines efficaces parce qu'elles fonctionnent à grande échelle et que les Américains les fabriquent d'ordinaire très bien. A l'heure actuelle, ils ont des salaires moins élevés qu'au Canada, et une forte productivité. La société pour laquelle je travaillais avait une usine semblable aux États-Unis. Nous nous sommes aperçus que la productivité aux États-Unis était un peu supérieure à celle du Canada. Tout ce que je veux faire valoir, c'est que bien qu'il serait très agréable pour le Canada de pénétrer sur le marché américain pour cette catégorie de poisson, nous aurions également nos problèmes de l'autre côté.

Des produits tels que le hareng et les sardines en conserve sont passibles de droits qui peuvent varier de 4 à 30 p. cent *ad valorem*. Il s'agit là d'une barrière sérieuse pour le Nouveau-Brunswick où se situe principalement l'industrie des sardines. Toutefois cette industrie est importante et, bien que la barrière soit sérieuse, je peux préciser pour montrer l'efficacité de son industrie qu'il a vendu \$8 millions de ces produits aux États-Unis l'année dernière, ce qui est très satisfaisant compte tenu des droits en cause. De loin la part la plus importante du reste de leur production, est vendue dans le reste du monde, notamment en Australie, en Nouvelle-Zélande, en Grande-Bretagne et sur le Continent, au Japon, etc. La suppression de ce droit, si nous devons conclure un accord de libre-échange, serait certes des plus avantageuse pour l'industrie de la sardine au Nouveau-Brunswick.

Des produits comme le crabe en conserve et surgelé, qui prennent de l'importance sont passibles d'un droit de 7½ cents à 11 cents lorsqu'ils sont exportés aux États-Unis, ce qui représente un obstacle considérable pour un secteur en pleine croissance. La suppression de ce droit serait très salutaire.

Il s'agit des seules barrières douanières imposées par les États-Unis qui aient des répercussions importantes.

J'aimerais maintenant parler des barrières non douanières. J'ai parlé brièvement des quotas imposés sur les filets que j'énumère ici parce qu'il s'agit vraiment d'une barrière non douanière.

Le système américain de droits compensateurs représente un autre type de barrières non douanières. Selon certaines dispositions du pacte commercial américain, comme les membres du Comité le savent sûrement, si un produit importé fait l'objet d'une subvention gouvernementale et si son importation nuit énormément à l'industrie américaine correspondante, le réclamant a le droit, s'il peut justifier sa cause, prouver que le

[Text]

and show significant injury and show that in fact it was a subsidy, to claim countervailing duty of the amount of the value of that subsidy.

This has been a real problem to the industry over the years. I do not have the facts before me, but going back 20 or 25 years I can remember at least 10 of these actions for a countervailing duty by different segments of the American producers.

Fortunately for us, they have always been resisted, and a great deal of work has been put on countering them. We have been successful in all cases in their finally not being successful, but the threat is there, and under their system of countervailing duties this thing hangs over us like a sword all the time, and it could be very harmful to our industry. It has certainly caused us a lot of worry, concern and work at times, resisting moves of that kind.

Looking the other way, at Canadian tariff barriers—and, of course, these would have to disappear were there free trade—machinery and equipment used in production in our industry is entered under duty, but it is subject to drawback if it is of a kind that is not otherwise produced in Canada, so really we do not have a problem there. I can hardly remember many items of equipment that we have used in plants that have been brought in from the United States that have not been able to get the drawback and shortly entered duty free.

Fishing vessels over 100 feet are entered free. Vessels under 100 feet are dutiable at 25 per cent *ad volorem*. The removal of that duty on the smaller fishing vessels would be unquestionably very difficult for the very many small boat builders in the Atlantic provinces.

Unfortunately again, our wage rates have become high. They are higher than those for corresponding workers in the United States, and the productivity is lower, so, obviously, were there free trade, there would be a problem here, and there would have to be some sort of assistance to mitigate the situation which would result.

Atlantic fish and shellfish all come in free except for: canned crab, which has a duty of 10 to 11 per cent; canned herring, at 12½ per cent; sardines vary from three-quarters of a cent a box to 8 cents a box; clams, 10 per cent; and prepared lobster, 11 per cent.

These duties are all helpful to the industry in Canada in protecting them in the Canadian market, but in my view, their removal would not be too serious. In the case of sardines and canned herring, reciprocity, which I mentioned earlier, in getting into the American market where the duties are relatively much higher, would be advantageous to our industry.

Mr. Chairman and senators, I come to the conclusion that free trade would undoubtedly affect a number of costs basic to the industry. For instance, those related to distance from

[Traduction]

préjudice est de taille et que le produit en question fait l'objet d'une subvention, de revendiquer un droit compensateur équivalent au montant de cette subvention.

C'est un problème auquel l'industrie fait face depuis des années. Je ne peux citer d'exemples précis, mais il y a 20 ou 25 ans je me rappelle qu'au moins dix de ces poursuites revendiquaient un droit compensateur avaient été intentées par différents producteurs américains.

Heureusement pour nous, elles ont toujours été repoussées non sans trop d'acharnement. Nous avons toujours réussi à débouter le réclamant, mais la menace demeure et, dans le cadre du système de ces droits compensateurs, cette dernière pèse sur nous comme l'épée de Damoclès de sorte que notre industrie pourrait vraiment s'en ressentir. Cette lutte acharnée n'a pas été sans nous causer beaucoup de soucis et de travail.

Les barrières douanières canadiennes, vues d'un autre angle—ces dernières devraient naturellement disparaître si un accord de libre-échange était conclu—les machines et l'équipement utilisés pour la production dans notre industrie sont frappés de droits douaniers, mais ces droits font l'objet d'un drawback. S'il s'agit d'équipement qui n'est pas autrement produit au Canada. Il n'y a vraiment pas de problème dans ces cas. Je ne peux guère me rappeler d'articles d'équipement importés des États-Unis et utilisés dans nos usines pour lesquels nous n'avons pu obtenir de drawback et qui ont été peu après exempts de droits.

Les bateaux de pêche de plus de 100 pieds sont exempts de droits. Les embarcations de moins de 100 pieds sont imposables à raison de 25 p. 100 de leur valeur. La suppression de ce droit à l'égard des bateaux de pêche plus petits serait sans doute très pénible pour les très nombreux constructeurs de petites embarcations des provinces de l'Atlantique.

Il est malheureux encore une fois que nos salaires aient tant grimpé. Ils sont en effet plus élevés que ceux que touchent les mêmes travailleurs aux États-Unis et notre productivité est bien inférieure; il est évident que cela créerait un problème dans le cadre d'un accord de libre-échange et qu'il faudrait songer à quelque programme d'aide pour en atténuer les effets.

Les poissons et les fruits de mer de l'Atlantique sont exempts de droits, à l'exception du crabe en conserve sur lequel est imposé un droit de 10 à 11 p. 100. Les droits perçus sur le hareng en conserve sont de 12½ p. 100; ils varient de ¾ de cent à 8 cents la boîte dans le cas des sardines; ils sont de 10 p. 100 dans le cas des palourdes et de 11 p. 100 pour le homard pré-cuit.

Ces droits protègent l'industrie canadienne sur le marché canadien, mais, à mon avis, leur suppression ne lui nuirait pas vraiment. Pour ce qui est des sardines et du hareng en conserve, notre industrie bénéficierait d'un accord de réciprocité, dont j'ai déjà parlé, qui serait applicable à la mise en vente de ces produits sur le marché américain, où les droits sont relativement beaucoup plus élevés.

Monsieur le président, messieurs les sénateurs, j'en conclus que le libre-échange modifierait certainement les coûts de base de l'industrie. Je pense par exemple aux coûts résultant de

[Text]

markets, competitive production costs, transportation and adjustment costs, because of free trade itself and so forth, but also the changes and the problems involved, in my opinion, in adjusting to these alterations of cost, while they certainly would be difficult and expensive, I think they could be met and, on balance, absorbed.

In my opinion, while free trade would certainly present problems and call for sacrifices and adjustments within Canada, and particularly within the Atlantic provinces, it should at least balance and probably outweigh the losses, and there seems to be no major short- or long-term reasons why Canada should not pursue such a policy insofar as the Atlantic provinces fishing industry is concerned.

Thank you very much, Mr. Chairman.

The Deputy Chairman: Thank you, Mr. Connor.

Now, honourable senators, I shall call on the last witness, Dr. James McNiven.

Dr. James McNiven, Executive vice-president, Atlantic Provinces Economic Council: Mr. Chairman and honourable senators, I suppose I should go through the litany and say that these views are personal. I have a particular reason for doing so, in that APEC is involved at the present time in long-term projects, which we call tri-regional projects, with a group in Quebec and a group in New England, in taking a look at the trade linkages and economic relations between the three regions. Since we have barely succeeded in getting together some half-decent data at this time, it is premature to talk about implications. So this, in essence, is just some of the thinking that is going on before we arrive at any conclusion, and I thought it might be useful to deal with this for the committee.

I would like to approach the question of freer trade with the United States and its impact on Atlantic Canada from two points of view: first of all, there is the question of the impact of free trade on the region as a whole; and, secondly, there is the impact on specific regional industries. I have some questions as to what freer trade might mean, whether we are talking about free trade or common market arrangements. There are differences between the two, but, although I do not want to go into them at this point, it should be recognized that I am looking at a fairly integrated bi-national trading system here.

In the first instance, bilateral free trade would probably have diverse effects on the region; east-west economic links with the rest of Canada would be diluted and the cost of living would go down. These are some good effects and some bad effects that we are talking about. Local manufacturers of end products or consumer products would be threatened somewhat while others would find some advantages. Regional sea traffic would become more and more dependent on American trade and, finally, trade overall in the region, with the United States and the west of Canada, would probably not increase significantly.

[Traduction]

l'éloignement des marchés, aux coûts qu'entraîne le maintien d'une position concurrentielle, aux coûts de transport et d'indexation, coûts qui seraient modifiés en raison de l'imposition du libre-échange même mais aussi à cause des changements et problèmes suscités par l'ajustement à ces modifications de prix qui, malgré le fait qu'elles seraient certainement difficiles et onéreuses, pourraient néanmoins être réalisables, et tout compte fait, absorbées.

A mon avis, même si, comme on peut le prévoir le libre-échange suscitait des problèmes et imposait des sacrifices et des ajustements au Canada, surtout aux provinces maritimes, il aurait au moins l'avantage de contrebalancer, et sans doute de dépasser, les pertes et il semble n'y avoir ni à court ni à long terme de raison majeure qui puisse interdire au Canada de favoriser cette politique du moins en ce qui concerne l'industrie de la pêche des Maritimes.

Je vous remercie, Monsieur le Président.

Le vice-président: Merci, Monsieur Connor.

Messieurs les sénateurs, j'appelle le dernier témoin, M. James McNiven.

M. James McNiven, vice-président exécutif, Conseil économique des provinces de l'Atlantique: Monsieur le président, messieurs les sénateurs, je suppose qu'il me faut respecter la tradition et préciser que ce point de vue est strictement personnel. J'ai d'autant plus à le faire que le Conseil s'est lancé dans des projets à long terme, des projets tri-régionaux, avec un groupe du Québec et un autre de Nouvelle-Angleterre pour étudier les liens commerciaux et les relations économiques qui unissent ces trois régions. Comme nous avons à peine réussi à recueillir des données sommaires il est prématuré de tirer des conclusions. Je n'exposerai donc que des considérations provisoires, qui pourraient toutefois être utiles au Comité.

J'aimerais aborder la question de la libéralisation des échanges avec les États-Unis et de ses répercussions sur les provinces Maritimes en partant de deux points de vue. D'abord et avant tout, se pose la question des répercussions du libre-échange sur l'ensemble de la région, et en deuxième lieu sur des industries locales déterminées. J'aimerais savoir ce que signifierait la libéralisation des échanges: pense-t-on au libre-échange même ou à des ententes du type marché commun. Il existe entre les deux des différences, que je n'ai toutefois pas l'intention d'aborder maintenant, j'envisage plutôt d'étudier la possibilité d'un système commercial binational relativement intégré.

Dans un premier temps, le libre-échange bilatéral aurait sans doute diverses répercussions sur la région; les liens économiques Est-Ouest avec le reste du Canada s'en trouveraient réduits et le coût de la vie diminué. Voilà quelques-uns des bons et des mauvais effets dont nous parlons. Les fabricants locaux de produits finals ou de produits de consommation seraient bien un peu menacés mais les autres profiteraient de la situation. Le trafic maritime régional dépendrait de plus en plus du commerce avec les États-Unis, et en fin de compte, le commerce global de la région avec les États-Unis et le reste du Canada n'augmenterait sans doute pas de façon sensible.

[Text]

Free trade would mean that the main orientation of the Atlantic region's economic activity would shift slightly. Already much of the region's production activity is oriented towards the American market. The last figures we have, for 1974, show that 40 per cent of manufactured goods in the regions were exported and, of that 40 per cent, three-fifths, or 60 per cent, were sent to the United States.

Exports of forest products and fish products, for instance, are mainstays of the regional economy. On the other hand, imports of consumer goods tend to come via central Canada. These are paid for by a combination of wage proceeds from export industries, local business activity and transfer payments from Ottawa. Free trade would probably mean that these income streams would be used to pay for goods coming from Boston and New York. This shift could result from the competitiveness of American industries and from transportation advantages. Halifax is 1,100 kilometres by road from Boston, over 1,200 kilometres from Montreal, and nearly 1,700 kilometres from Toronto, so any elimination of transportation differentials and a shift to a situation where distance was involved would give the New York and Boston markets an obvious advantage over central Canadian markets—not a great one but enough of one. The cost-of-living should go down because of these factors, thus resulting in some per capita income gains, in the sense of disposable income in that respect.

Professor Wonnacott, in a book called *Canada's Trade Options*, suggests that the maritimes would not see as much of a gain in per capita income as would Ontario if free trade were established. Some of his arguments seem to be based on the gains to Ontario industry from increased access to the U.S. market. In the case of the Atlantic provinces there would likely be little net trade gains to be acquired from free trade. Wonnacott is probably right. Our regional industries at present are adapted to producing raw materials and energy for the American market, and in effect these materials are duty free for the most part. I do not see where free trade would lead to the creation of new firms, since that is what we have to be talking about. Wonnacott's notion of Ontario gains implies either industrial expansion or re-organization, not the wholesale creation of new firms.

It is possible as well to visualize the opposite case, that existing Atlantic firms involved in end or consumer product manufacturing might be harmed by free trade. Many of the smaller businesses have been created and maintained by a combination of tariff factors, distance-related costs and a cheap Canadian dollar. All of these might disappear with free trade. Small engineering firms and consumer product firms could be affected adversely.

The New Brunswick government has done some preliminary investigations that imply that free trade would cost their

[Traduction]

Le libre-échange entraînerait une légère réorientation de l'activité économique de la région maritime. Déjà une grande partie des activités de production des Maritimes vise le marché américain. Les plus récents chiffres dont nous disposons, ceux de 1974, révèlent que 40% des biens produits dans la région ont été exportés et que de ce pourcentage, les 3/5, soit 60% l'ont été aux États-Unis.

Les exportations de produits forestiers et de la pêche forment les piliers de l'économie régionale. D'autre part, les importations de biens de consommation arrivent de façon générale du centre du Canada. C'est la combinaison des salaires versés par les industries d'exportation, l'activité commerciale locale et les paiements de transfert d'Ottawa qui les rendent accessibles. Le libre-échange signifierait sans doute que ces sources de revenus serviraient à payer des marchandises qui proviendraient désormais de Boston et de New York. Ce revirement pourrait résulter de la compétitivité des industries américaines ainsi que des avantages offerts en matière de transport. Par route, 1,100 kilomètres séparent Halifax de Boston, 1,200 kilomètres la séparent de Montréal et près de 1,700 kilomètres de Toronto. Or toute suppression de différences qui tiennent au transport, tout changement de situation qui suivirait à cet égard, conférerait aux marchés de New York et de Boston un net avantage sur ceux du Canada central, pas un avantage de taille mais un avantage quand même suffisant. Le coût de la vie devrait diminuer en raison de ces facteurs, ce qui entraînerait une certaine augmentation des revenus par habitant, c'est-à-dire du revenu disponible.

Le professeur Wonnacott, dans un livre intitulé *Canada's Trade Options*, laisse entendre que s'il y avait libre-échange, les Maritimes n'en profiteraient pas autant que l'Ontario, en ce qui concerne l'augmentation du revenu par habitant. Certains de ses arguments semblent fondés sur les bénéfices que réaliseraient les industries de l'Ontario, ayant plus facilement accès au marché américain. Dans le cas des provinces de l'Atlantique, il y aurait probablement très peu de bénéfices commerciaux nets à tirer du libre-échange. Wonnacott a probablement raison. Nos industries régionales actuelles sont adaptées à la production de matières premières et d'énergie pour le marché américain et, en fait, elles sont pour la plupart exemptes de droits. Je ne vois pas comment le libre-échange pourrait amener la création de nouvelles entreprises, vu que c'est ce dont nous discutons. La notion de Wonnacott voulant que l'Ontario en tire des bénéfices, laisse supposer qu'il y aura expansion industrielle ou réorganisation, et non création massive de nouvelles entreprises.

Il est aussi possible d'envisager le cas contraire, c'est-à-dire que le libre-échange pourrait nuire aux entreprises actuelles des provinces de l'Atlantique de fabrication de produits finis ou de consommation. Un grand nombre de petites entreprises ont été créées et maintenues grâce à une combinaison de facteurs: tarifs, distances moindres et dévaluation du dollar canadien. Tous ces facteurs pourraient disparaître avec le libre-échange. Les petites entreprises d'ingénierie et de produits de consommation pourraient en souffrir.

Le gouvernement du Nouveau-Brunswick a procédé à certaines enquêtes préliminaires qui donnent à entendre qu'il en

[Text]

province a few thousand jobs, primarily in the areas I have mentioned. However, to further confuse the issue, large manufacturers, like McCain's and refiners like Irving's, would probably be helped by free trade.

Finally, the region's location on the sea would not be as great an asset as it is now. Canadian-U.S. trade is overwhelmingly land-based, and inland in nature. Free trade implies an increase in trade as well. One does not go into free trade with the idea that trade will decrease: you go into it precisely because you want trade to increase. An increase in trade between Canada and the U.S. means a relative lessening of trade with other parts of the world, and hence a diminution in the importance of sea-borne trade. This does not necessarily mean a decline in such trade, but only that the interests of policy-makers and businessmen in those areas other than North America would simply decline. Canada is already faced with an exporting problem in such areas—that is, outside the United States—and this would only grow with free trade.

In effect, we would be putting all of our trading eggs in one continental basket. The present 70 per cent of those eggs are in that basket. It is both easy and seductive to do so, but I am not sure that in the long run it would be to Canada's advantage. The stockbroker's advice to diversify one's investments seems like good trading advice too. The effect of free trade on industries in the region would be diverse. I have suggested that some consumer or end product manufacturers and the seaports might see some adverse effects. On the other hand, we might see more fisheries-related manufacturers and ocean-related equipment being produced in the region. This shift would be due to the nature of the resources in one case and the proximity to market in the other.

There has been a trend in all manufacturing to move from the resource area to the market area: that is, moving the manufacturing process from where the resources are to where the people who buy the products are. However, the perishable nature of the fisheries resource argues for a closer tie between resources and production. At present, U.S. barriers to processed resources work to inhibit what might be potentially greater local processing. In the case of ocean industries, the argument about moving closer to the market might continue to hold, which would therefore encourage manufacturers to locate in Canada more readily. It is dubious whether mining or forest products industries would change their patterns of production significantly. Service industries, being considered largely as non-tradeable—that is, dealing in just local areas—should not be affected to any great degree.

Probably the greatest effect on local industries would take place as a result of changes in non-tariff barriers. Liquor commission listings, preferential government purchase plans and marketing linkages all affect the free flow of goods and services. In some cases free trade could be harmful, while in

[Traduction]

coûterait à leur province quelques milliers d'emplois, principalement dans les secteurs que j'ai mentionnés. Cependant, pour augmenter encore la confusion, le libre-échange aiderait probablement les grosses entreprises comme McCain et les raffineries comme Irving.

Enfin, la proximité de la mer ne constituerait plus un aussi grand avantage qu'actuellement. Le commerce canado-américain se fait majoritairement à l'intérieur. Le libre-échange suppose aussi un accroissement du commerce. On ne s'engage pas dans le libre-échange avec l'idée que le commerce ralentira. On s'y engage précisément parce qu'on veut l'augmenter. Un accroissement du commerce entre le Canada et les États-Unis signifie une diminution du commerce avec les autres parties du monde et, par conséquent, une moins grande importance du commerce maritime. Cela ne veut pas nécessairement dire qu'il y aura un ralentissement de ce commerce, mais seulement que l'intérêt des décisionnaires et des hommes d'affaires pour les secteurs extérieurs à l'Amérique du Nord, diminueraient simplement. Le Canada se heurte déjà à certaines difficultés d'exportation dans ces secteurs—c'est-à-dire à l'extérieur des États-Unis—et ces problèmes ne feraient que s'accroître avec le libre-échange.

En fait, nous mettrions tous nos œufs dans le même panier. Actuellement, 70 p. 100 de notre commerce se fait avec les États-Unis. Il est facile et attrayant d'envisager le libre-échange, mais je ne suis pas certain qu'à long terme ce soit avantageux pour le Canada. Le conseil d'un courtier en valeurs qui consiste à vous inciter à diversifier vos investissements, semble s'appliquer aussi au commerce. Les effets du libre-échange sur les industries de la région seraient divers. J'ai déjà dit que cela pourrait nuire à certains fabricants de produits finis ou de produits de consommation, de même qu'aux ports de mer. Par contre, il se pourrait que les industries de la pêche et celles reliées aux activités maritimes en bénéficient dans cette région. Ce changement serait dû à la nature des ressources dans un cas et à la proximité du marché dans l'autre.

Il y a eu une tendance générale chez toutes les entreprises de s'éloigner des ressources pour se rapprocher du marché: c'est-à-dire, déménager l'usine de fabrication de la région où se trouvent les ressources pour l'implanter là où se trouve la population acheteuse. Cependant, la nature périssable du poisson exige un lien plus étroit entre les ressources et la production. Actuellement, les barrières américaines aux ressources transformées freinent ce qui pourrait être une fabrication locale plus importante. Dans le cas des industries maritimes, l'argument voulant que l'on se rapproche du marché pourrait demeurer valable, ce qui encouragerait les fabricants à s'installer au Canada, plus volontiers. Mais il n'est pas certain que les industries minières ou forestières modifieraient leur mode de production de façon sensible. Les industries tertiaires, opérant uniquement à l'échelle locale, ne devraient pas être particulièrement touchées.

Les plus grandes répercussions sur les industries locales seraient probablement dues au changement dans les barrières non tarifaires—les listes d'achat de la région des alcools, les programmes préférentiels d'achats gouvernementaux et réseaux de commercialisation, ont tous une influence sur la

[Text]

others new markets could open up. It is rather inconclusive, therefore, whether free trade would benefit or hurt Atlantic Canada, at least as it is presently structured. The consumer would surely benefit, as would the fishing industry. The ports of some manufacturers would be hurt, while much of the region's industry would not notice much change. In the end, the question of eliminating non-tariff barriers and equalizing the dollars, American and Canadian, would have much more impact at present and generate more controversy.

I might add one thing having to do with the United States. One of my people dug this up. In 1866, at the end of the reciprocity treaty—this has to do with a further addendum argument—what became the Canadian, if you will, negotiators went to Washington to discuss reciprocity renewal. They were offered the following: In return for access to the inshore fisheries in Atlantic Canada the United States would allow free trade in five articles considered by the U.S. to have national importance. These were: eggs, firewood, unwrought burred millstones, unfinished grindstones, and unground gypsum or plaster.

The U.S. as I think Mr. Connor suggested in his particular industry, still favours the import of unprocessed or semi-processed goods. I think one of the difficulties that any negotiation or discussion would run into very quickly is this particular aspect of U.S. policy. In talking about this issue with some people in the Commerce Department in Washington last year I got one response, which was to the effect: "Why should we open up a market of 210 millions when we only get a market of 22 millions in return?" In other words, I am not certain whether every one of the countries involved in these discussions is not looking around at this thing very carefully, and I think that before significant changes are likely to occur we will have to have a lot of tough negotiations.

The Deputy Chairman: Thank you, Dr. McNiven. Having listened to these opening statements on the question of free trade, I think it appropriate that a senator from the Maritime region should lead off the questioning. I therefore ask Senator McElman to open the questioning.

Senator McElman: As a Maritimer, of course, I am delighted to welcome three fellow Maritimers as witnesses before this committee. I am not as well acquainted with Mr. Connor and Dr. McNiven as I am with Mr. Stanfield, whom we are very pleased to see here today. I would ask him to take note of the noise level in the hallways on this side of Parliament. Since he left here the attention has shifted over here to where the action is—at least in its committees.

My first question to Mr. Stanfield is perhaps not connected with the subject, but out of personal curiosity and that expressed by others, I would like to ask, what are you doing these days?

[Traduction]

libre circulation des biens et des services. Dans certains cas, le libre-échange pourrait nuire, tandis que dans d'autres il entraînerait l'ouverture de nouveaux marchés. Il est donc difficile de dire si le libre-échange serait avantageux ou nuisible aux provinces de l'Atlantique, du moins avec leur structure actuelle. Le consommateur en profiterait sûrement, tout comme l'industrie de la pêche. Les ports et certaines entreprises seraient touchés, tandis que la plupart des industries de la région le seraient très peu. Pour conclure, la question de supprimer les barrières non tarifaires et de voir la valeur du dollar, américain et canadien, au pair, aurait beaucoup plus d'effets actuellement et entraînerait une plus grande controverse.

Je pourrais vous relater un fait en ce qui concerne les États-Unis. Un de mes collègues a fait des recherches en ce sens. En 1866, à la fin du traité de réciprocité—c'est un autre argument—ceux qui sont devenus canadiens, si vous voulez, les négociateurs pour le Canada, sont allés à Washington pour discuter du renouvellement du traité de réciprocité. On leur a offert ce qui suit: en retour de l'accès aux pêcheries à l'intérieur de la zone canadienne de l'Atlantique, les États-Unis permettraient le libre-échange de cinq articles considérés par eux comme ayant une importance nationale. Il s'agissait des œufs, du bois de chauffage, des pierres meulières brutes, des pierres meulières non travaillées et de la chaux sulphatée au plâtre.

Les États-Unis, comme je crois que M. Connor l'a dit, favorisent encore l'importation de produits non finis ou semi-finis. À mon avis, une des difficultés que rencontrera toute négociation ou discussion, sera cet aspect particulier de la politique américaine. Lors de conversations à ce sujet avec des fonctionnaires du département du Commerce de Washington, l'année dernière, on m'a répondu: «Pourquoi ouvrir un marché de 210 millions d'habitants lorsqu'en retour nous ne recevons que 22 millions?» En d'autres termes, je ne suis pas certain que tous les responsables des deux pays ne se tiennent pas sur leurs gardes à ce sujet et, à mon avis, avant que tout changement important se produise, il y aura des négociations très difficiles.

Le vice-président: Merci, Monsieur McNiven. Après ces déclarations préliminaires sur la question du libre-échange, il serait opportun qu'un sénateur des Maritimes pose la première question. Je demande donc au sénateur McElman d'ouvrir la période de questions.

Le sénateur McElman: En tant que natif des Maritimes, je suis évidemment très heureux de souhaiter la bienvenue à trois concitoyens. Je ne connais pas MM. Connor et McNiven aussi bien que M. Stanfield, que nous sommes très heureux d'accueillir ici aujourd'hui. Je lui ferai remarquer le niveau sonore qui règne dans les corridors de ce côté du Parlement. Depuis son départ, l'attention s'est tournée de notre côté où se trouve l'action, du moins pour ce qui est des comités.

Ma première question à M. Stanfield sort peut-être du sujet, mais je serais très curieux de savoir, à l'instar de nombreuses personnes, ce que vous faites ces temps-ci?

[Text]

Hon. Mr. Stanfield: I plead the fifth amendment.

Senator McElman: To clear up any possibility of misunderstanding, at various times, Mr. Stanfield, in your public speaking engagements and again today, you have referred to the possible development of a common market or free trade area. The expression "common market", as you are aware, implies an even closer integration than does a free trade area, involving a common external tariff and perhaps even some integration of monetary policy. Do you have the common market as an end purpose in mind to be achieved through gradualization of free trade?

Hon. Mr. Stanfield: No, I really do not. I have the solution of certain problems in mind, one being what I conceive to be that of scale facing Canadian industry, and how one meets that problem. Another is the problem of how you reduce the feeling that parts of the country are at a considerable disadvantage in serving the Canadian market as it is now structured. I think I would favour a solution to those problems that involved as little exacerbation of this as possible. I think it might be quite difficult, for example, to persuade Canadians to adopt a common external tariff with the United States, or even with a larger area, because when you are dealing with a country ten times your size the probability is that when you come to decisions relating to external tariffs, if you are bound by a common decision, the United States is going to have a lot more to say about the common external tariff and its level, and so on, than Canada would have. So I expect that Canadians would be reluctant to put themselves in the hands of the Americans to that extent.

I dare say, on the other hand, that there are problems in having a common free trade zone without a common tariff, because things could be bought in Canada at a lower tariff, and then taken into the United States; but I would hope there would be answers to that problem.

To be brief, I think we should consider going as short a distance as we have to in terms of dealing with sovereign powers in order to achieve objectives that we think are desirable. I do not have in mind a common external tariff, if this could be avoided. I certainly do not have in mind a common monetary policy, or anything of that sort, that would further integrate our country into a larger country and further weaken our ability to run our own affairs to the extent that we can.

Senator McElman: Last week we had as a witness Mr. Rodney Grey, who is the retired ambassador and chief negotiator for Canada at the five-year Tokyo Round and GATT.

I think it is accurate to say that he suggested that we strike from our lexicon of discussion any reference to free trade areas or common markets, and that we should instead proceed on a sector-by-sector basis towards the goal of a much freer trade area, rather than formalizing it. Would you subscribe to that?

[Traduction]

L'honorable M. Stanfield: Votre question est indiscreète et je ne saurais y répondre sans me compromettre.

Le sénateur McElman: Afin d'éviter tout malentendu, j'aimerais avoir des éclaircissements sur des déclarations que vous avez faites en public. En effet, dans des conférences que vous avez données, et aujourd'hui encore, vous avez parlé de la possibilité d'un marché commun ou d'une zone de libre-échange. Comme vous le savez, le terme «marché commun» suppose une intégration encore plus étroite qu'une zone de libre-échange, comportant un tarif extérieur commun et même peut-être un certain degré d'intégration de politique monétaire. Votre but ultime, en se dirigeant progressivement vers le libre-échange, est-il d'aboutir à un marché commun?

L'honorable M. Stanfield: Non, vraiment pas. Je pense à la solution à certains problèmes, comme celui de l'échelle auquel fait face l'industrie canadienne et à la façon d'aborder ce problème. Un autre des problèmes sur lequel nous devons nous pencher est la façon de remédier à l'impression qui prévaut dans ce pays, à savoir que certaines régions sont considérablement désavantagées pour ce qui est de participer au marché canadien dans sa structure actuelle. Toute solution acceptable à ces problèmes doit, par conséquent, minimiser les frictions. Je pense, par exemple, qu'il serait très difficile de convaincre le Canada d'adopter un tarif extérieur commun avec les États-Unis, et même avec d'autres pays, car lorsqu'on traite avec un pays dix fois plus grand que le vôtre, comme les États-Unis, il est inévitable que ce derniers aient beaucoup plus de pouvoir de décision en ce qui concerne le tarif extérieur commun et son degré d'application que le Canada. Je doute, par conséquent, que les Canadiens soient disposés à remettre leurs affaires entre les mains des Américains dans une aussi grande mesure.

Il ne faut toutefois pas oublier les problèmes que pourrait entraîner une zone de libre-échange commune sans tarif commun. En effet, certains articles pourraient être achetés au Canada à un tarif inférieur et rapportés aux États-Unis. Mais j'espère qu'il sera possible de trouver la solution à ce genre de problème.

En résumé, nous devrions faire aussi peu de compromis que possible pour ce qui est des pouvoirs souverains tout en essayant de réaliser les objectifs que nous estimons souhaitables. Je ne préconiserais pas un tarif extérieur commun s'il y avait un moyen de l'éviter. Je ne préconise pas non plus une politique monétaire commune, ni rien de la sorte, qui aurait pour effet d'intégrer encore plus notre pays à un pays plus grand et affaiblirait d'autant nos pouvoirs de diriger nos propres affaires dans la mesure où nous l'entendons.

Le sénateur McElman: La semaine dernière, nous avons écouté le témoignage de M. Rodney Grey, ambassadeur retraité et négociateur en chef du Canada aux négociations quinquennales de Tokyo et du GATT.

Je crois pouvoir dire qu'il a recommandé que nous supprimions de nos sujets de discussions toute référence à des zones de libre-échange ou des marchés communs et que nous procédions plutôt secteur par secteur pour aboutir à une zone d'échange beaucoup plus libre, plutôt que d'adopter une politique officielle. Partagez-vous cette idée?

[Text]

Hon. Mr. Stanfield: Well, I would favour anything that makes the process easier. Terms like "common market" and "free trade area" may unduly concern people, and there are certainly problems involved in moving towards freer trade. Presumably, it would be easier to cope with and more advantageous to Canada in certain sectors than in others. I would certainly favour a sectoral and phased approach, if this is practical; in other words, if people in the United States were prepared to consider that, and I have no reason to know whether they would or would not.

I would be inclined to agree that there is such a fear, such a concern, in Canada—and it is a long standing concern—about being unduly dominated by the United States, so that the avoidance of terms that are unnecessarily alarming to people, and the adoption of a process that not only reduces fears but reduces the possibilities of damage, I would favour if they were practicable. I am not an ideologue—I use the term "common market" or "free trade area" simply to indicate the sort of thing I have in mind—but I would certainly approve of a process that reduced traditional, almost major reactions, and also approaches that reduced possibilities of industries getting unnecessarily hurt through the approach being too broad in the first place.

Senator McElman: This committee, through its reports and activities, has indicated, I believe it would be fair to suggest, a bias towards a bilateral free trade area between Canada and the United States. Government policy in the negotiations under GATT has clearly been towards the sectoral approach. Would you feel that out of the Tokyo Round, which is about to be implemented, we have made sufficiently rapid progress by a sectoral approach? I am looking at the Atlantic area in particular, and the fishing industry, as an example.

Hon. Mr. Stanfield: I really should not attempt to answer that question specifically. I am not sufficiently well informed about the results of the Tokyo Round in terms of Canadian industry. I want to say to you simply, as I said when I made my opening remarks, that I see problems for Canadian industry without access to a larger market. If we are getting this through rounds like the Tokyo Round and GATT, that is fine with me. Quite frankly, I am not sufficiently knowledgeable to judge the extent of the progress made under the last round. I have no particular reason to believe that progress has been substantial, but I would certainly not be prepared to say that it has not been. I am not an expert in this area.

Senator McElman: In a speech the week before last, in Halifax, to, I guess, the oldest board of trade in Canada—the Halifax Board of Trade—the United States Ambassador to Canada, Mr. Kenneth Curtis, whom you knew very well as Governor of Maine, made the comment that tariff and non-

[Traduction]

L'honorable M. Stanfield: Je suis en faveur de tout ce qui simplifie le processus. Des expressions comme «marché commun» et «zones de libre-échange» font peur et il ne fait aucun doute qu'il y a beaucoup d'obstacles à surmonter avant d'arriver à un échange plus libre. Il se peut fort bien que ce soit beaucoup plus facile et plus avantageux pour le Canada dans certains secteurs que dans d'autres. Je serais certes plus en faveur d'une approche sectorielle et progressive, dans la mesure du possible: en d'autres termes, si les États-Unis étaient disposés à envisager ce genre d'approche et rien ne nous laisse prévoir s'ils le sont ou non.

Je suis d'accord qu'il existe une certaine crainte, une certaine inquiétude au Canada, c'est une préoccupation qui est loin d'être récente, pour ce qui est être excessivement dominé par les États-Unis, et par conséquent, je suis en faveur, dans la mesure où il est possible de le faire, d'éliminer de notre vocabulaire des termes qui effraient inutilement et d'adopter une marche à suivre qui contribue non seulement à réduire les craintes, mais également les possibilités d'effets néfastes. Je ne suis pas idéologue—j'utilise des termes comme «marché commun» ou «zone de libre-échange» simplement pour décrire mes idées—mais je serais très en faveur d'une approche qui réduirait les réactions traditionnelles et presque généralisées, une approche qui contribuerait à réduire la possibilité d'effets destructifs sur les industries au cas où l'approche utilisée serait trop générale.

Le sénateur McElman: Le Comité semble d'avis, il l'a montré dans ses rapports et activités, qu'il serait juste de proposer une solution favorisant une zone de libre-échange bilatérale entre le Canada et les États-Unis. La politique du gouvernement, pour ce qui est des négociations du GATT, penchait très clairement vers l'approche sectorielle. Êtes-vous d'avis, dans le contexte des négociations de Tokyo dont les recommandations sont en voie d'être appliquées, que nous avons accompli des progrès suffisamment rapides au moyen de cette approche sectorielle? Je pense à la région de l'Atlantique en particulier et surtout à l'industrie des pêches.

L'honorable M. Stanfield: Je ne saurais répondre à cette question en détail. Je ne suis pas suffisamment bien informé des résultats des négociations de Tokyo en ce qu'ils concernent l'industrie canadienne. Je vais simplement vous répéter ce que j'ai dit dans mes observations préliminaires, à savoir, que j'entrevois des problèmes pour l'industrie canadienne si on ne lui donne pas accès à un marché plus grand. Si des négociations comme celles de Tokyo à GATT ne nous portent pas atteinte, je n'ai rien à redire. Mais, franchement, je ne connais pas suffisamment ce domaine pour être en mesure d'évaluer le degré de progrès accompli à la suite des dernières négociations. Je n'ai pas vraiment de raison de croire que des progrès considérables ont été accomplis, mais, dans le même ordre d'idées, je ne pourrais pas non plus dire le contraire. Je ne suis pas expert dans ce domaine.

Le sénateur McElman: Dans une allocution prononcée il y a deux semaines à Halifax, je crois, devant la plus vieille Chambre de commerce canadienne, à savoir le *Halifax Board of Trade*, l'ambassadeur des États-Unis au Canada, M. Kenneth Curtis, que vous connaissez très bien lorsqu'il était gouverneur

[Text]

tariff trade barriers would be reduced in stages from 1980 to 1987. By the time these duty reductions have been fully implemented, 80 per cent of Canada's exports to the U.S. and 75 per cent of their exports to Canada will be duty free. Does that not almost establish a bilateral free trade area?

Hon. Mr. Stanfield: Not necessarily. I would hope it would, but it would certainly not necessarily have that effect. For example, Mr. Connor spoke of the kind of fish products that are exported. Because of the tariff barriers, they tend to be raw fish or partially processed fish. From what the ambassador said about the processed fish tending to go in tariff free, I would say that is not necessarily significant to say that a certain percentage of what we now export to the United States will be tariff free.

Perhaps the more significant question is what additional opportunities the Canadian manufacturers, including fish processors who are manufacturers, will have. What additional opportunities will be opened up for Canadians? Perhaps what the ambassador was saying was justified. Perhaps it does represent a substantial movement to opening up the American economy to Canadians, but if the tariffs are being eliminated in areas where we are already doing very well, it would not be so significant.

Dr. McNiven: May I add one thing?

The Deputy Chairman: Yes. If you wish to add anything to what has already been said, please do so at any time.

Dr. McNiven: According to Volume 2 of your own report, chart 1 on page 7 suggests that if you add crude materials, fabricated materials and automotive products together you get 82 per cent of Canadian exports. These are already the very things we have been talking about. It is the other 18 per cent where the difficulty is. I don't know if that adds anything to the conclusions that can be drawn.

Hon. Mr. Stanfield: I think Dr. McNiven is making the point that a high percentage of existing Canadian exports to the United States already go in tariff free anyway.

Dr. McNiven: Crude materials, raw materials and semi-processed materials and automotive products which come under the Auto Pact. It is doubtful whether these changes will significantly change the types of exports admitted duty free into the United States.

Senator McElman: This is the point I wish to bring Mr. Stanfield to, Mr. Chairman. With respect to the current sectoral approach, even though the percentages quoted by the U.S. ambassador are impressive, when we know that processed fish were not part of the agreement reached in the GATT to Canada's advantage, then literally the sectoral approach simply means that the central part of the nation will have greater access to a greater percentage of the manufactured goods which are now centred in the central part of the nation, and the regions, particularly the region the witnesses and I

[Traduction]

de l'état du Maine, a déclaré que de nombreuses barrières tarifaires et non tarifaires seraient réduites progressivement entre 1980 et 1987. Lorsque ces réductions des droits de douane entreront vraiment en vigueur, 80 p. 100 des exportations canadiennes aux États-Unis et 75 p. 100 des exportations américaines au Canada seront exemptes de droits. Cela ne constitue-t-il pas pratiquement une zone de libre-échange bilatérale?

L'honorable M. Stanfield: Pas nécessairement. C'est ce que j'aimerais voir se produire, mais ce n'est pas nécessairement ce qui risque d'arriver. Par exemple, M. Connor a parlé des catégories de produits du poisson qui sont exportées. A cause des barrières douanières, ces exportations, consistent plutôt en poisson cru ou en poisson partiellement conditionné. Si l'on se fie aux propos de l'ambassadeur concernant l'exemption prévisible de tarifs douaniers sur le poisson conditionné, il n'est pas nécessairement révélateur de dire qu'un certain pourcentage de nos exportations actuelles aux États-Unis seront exemptes de tarifs douaniers.

La question la plus importante est peut-être de savoir quelles autres occasions seront offertes aux fabricants canadiens, y compris les conditionneurs de poisson, qui sont des fabricants. Quelles autres chances seront offertes aux Canadiens? Les propos de l'ambassadeur étaient peut-être justifiés. Peut-être peut-on y voir une tendance à ouvrir davantage le Canada à l'économie américaine; mais si les tarifs douaniers sont supprimés dans nos secteurs les plus prospères, cela n'aura pas autant d'importance.

M. McNiven: Puis-je faire une observation?

Le vice-président: D'accord. N'hésitez pas à ajouter vos commentaires à ceux qui ont déjà été faits.

M. McNiven: selon le tableau 1 qui apparaît à la page 7 du volume 2 de votre rapport, les matières premières brutes, les demi-produits et les produits automobiles représentent 82 p. 100 des exportations canadiennes. C'est de cela même que nous avons déjà discuté. La difficulté réside dans les 18 p. 100 restants. J'ignore si cela peut ajouter quoi que ce soit aux conclusions qui peuvent être tirées.

L'honorable M. Stanfield: Je crois que M. McNiven essaie de montrer qu'un pourcentage élevé des exportations canadiennes aux États-Unis est déjà exempt de tarifs douaniers.

M. McNiven: Les matières premières brutes, les demi-produits et les produits automobiles, qui relèvent de l'accord canado-américain de l'automobile. Il est douteux que ces changements influent sensiblement sur les catégories d'exportations admises en franchise aux États-Unis.

Le sénateur McElman: C'est la question que je voulais signaler à l'attention de M. Stanfield, monsieur le président. Même si les chiffres mentionnés par l'ambassadeur américain sont impressionnants, lorsqu'on sait qu'aux termes de l'accord conclu dans le cadre du GATT, l'exportation du poisson conditionné n'avantageait pas le Canada, le recours à la méthode sectorielle signifie simplement que le centre du pays aura accès à un pourcentage plus élevé des biens dont la fabrication y est actuellement centralisée, tandis que les autres régions, notamment celle dont les témoins et moi venons, n'en

[Text]

come from, will still not be getting any great advantage out of it. That leads one to go back to the bias of this committee, that perhaps the efforts towards establishing a bilateral free trade area are most impressive from the point of view of our part of this country.

I would like you, if you would, Mr. Stanfield, to look at the strictly political aspect—and I mean “political” in the larger sense of the word.

Hon. Mr. Stanfield: That is the only way I have ever looked at it, senator.

Senator McElman: I agree, when you were operating from Nova Scotia and I and others from New Brunswick, you indeed did, sir, to our advantage and with our respect.

Were it the stated policy of the national government to go to a bilateral free trade agreement with the United States, could you project your mind to how the regions of Canada would react, if they had a knowledgeable assumption of what that would mean to their respective regions—B.C., the Prairies, Ontario, Quebec, the Atlantic region?

Hon. Mr. Stanfield: My own tentative opinion is that it ought to benefit all regions, but I recognize that, unless accompanied by some industrial strategy, the benefits of the free trade area might redound principally to manufacturing industries that are already well developed, which would be primarily American. I believe there would have to be some strategy developed in Canada, and perhaps between the two countries, to take care of that problem, to give Canadians some assurance that they would not just be selling the pass to the Americans.

Secondly, there would be some industries that would be hurt, perhaps, and certainly a lot of people who are employed would be quite nervous. It is clear from our history, although you have to go back some distance in the past, that it is politically dangerous for a government to propose reciprocity with the United States.

I believe a great deal of preliminary work would have to be done and it would require a very carefully prepared proposal before it could be discussed in Canada on an unemotional basis. In general terms, it seems to me that it would be beneficial economically to all regions in the country, although I certainly do not disagree with anything Dr. McNiven has said about the difficulty of assessing the benefits or the harm to the particular industries as they now exist in the provinces. But the general principle, it seems to me, would be helpful. There would be industries that would be hurt and people who would be hurt, and they would need reassurance in some way, because there would certainly be remaining in the minds of many Canadians the question whether it would undermine the independence of Canada, were we to become more closely integrated with the United States. That is a question which in our history has been important to Canadians when this subject has come up for consideration.

Senator McElman: In current terms, would you see a greater aversion to it developing in the Atlantic region than in

[Traduction]

profiteront toujours pas davantage. Voilà qui nous ramène à la tendance qu'a le présent Comité, à croire que les efforts tentés pour établir une zone de libre-échange bilatérale sont peut-être plus impressionnants quand il sont vus de cette région-ci.

Monsieur Stanfield, j'aimerais que vous ne teniez compte que de l'aspect strictement politique de la question, et j'entends «politique» au sens large du terme.

L'honorable M. Stanfield: C'est toujours dans cette optique que j'ai considéré la question, monsieur le sénateur.

Le sénateur McElman: C'est exact, lorsque vous vous trouviez en Nouvelle-Écosse et moi-même et d'autres au Nouveau-Brunswick. Vous avez en effet agi à notre avantage et vous méritez tout notre respect.

Si la politique du gouvernement national était de parvenir à un accord de libre-échange bilatéral avec les États-Unis, pouvez-vous prévoir de quelle façon les différentes régions du Canada réagiraient, si elles en prévoyaient en connaissance de cause les conséquences pour chacune d'elles. C'est-à-dire la Colombie-Britannique, les provinces des Prairies, l'Ontario, le Québec, la région Atlantique?

L'honorable M. Stanfield: A mon avis, cela devrait profiter à toutes les régions, mais je reconnais qu'à moins d'être accompagné d'une stratégie industrielle, cet accord profiterait principalement aux industries manufacturières qui sont déjà bien développées, et ces industries seraient surtout américaines. Je crois qu'une sorte de stratégie devrait être mise au point au Canada, et peut-être même entre les deux pays, pour étudier ce problème, pour assurer aux Canadiens qu'ils ne sont pas en train de vendre le film aux Américains.

En deuxième lieu, certaines industries risqueraient peut-être d'en souffrir, et beaucoup de leurs employés deviendraient certainement très nerveuses. L'histoire prouve, bien qu'il faille remonter quelque peu dans le passé, qu'il est politiquement, dangereux pour un gouvernement de proposer un régime de réciprocité avec les États-Unis.

Je crois qu'il faudrait effectuer une somme énorme de travaux préliminaires pour en arriver à une proposition soigneusement rédigée avant que ce sujet puisse être discuté objectivement au Canada. Je crois qu'en général, toutes les régions du pays devraient en bénéficier du point de vue économique, bien que je ne veuille en rien contredire ce que M. McNiven a déclaré à propos des difficultés concentrées pour évaluer les incidences sur les différentes industries des provinces. Mais il me semble qu'en général, ce serait profitable. Des industries et des particuliers auraient à en souffrir et il faudrait les rassurer car de nombreux Canadiens continueraient de se demander si cette association plus étroite avec les États-Unis pourrait porter atteinte à l'indépendance du Canada. C'est là une question qui, chaque fois, qu'elle a été soulevée a préoccupé les Canadiens.

Le sénateur McElman: A l'heure actuelle, pensez-vous que la région de l'Atlantique s'oppose plus à cette association que,

[Text]

British Columbia, for example? Are there areas where we have a greater strength of regionalism in the country currently? Is there one region of the country that would perceive itself to be affected adversely more than others, or is there a region of the country that would perceive this a tremendous advantage to it in particular, or would it be general, as you hope it might be?

Hon. Mr. Stanfield: My belief is that it would be general, but I also believe that if you went into various parts of the country today and asked that question, not very many people would have thought of it. It seems to me this is not a question that has been actively considered in Canada for quite a long time. I know I found it very difficult myself to get any consideration of the question even in what you call establishment areas.

I was trying to interest economists in this a few years ago, and it did not seem to be a priority item for them. The report of the Economic Council and the work of this committee are among the first organized work that been done in the area for a long time in this country, and I do not think public opinion is formed. I do not think enough thought or consideration have been given, in any area of the country, to the benefits or detriments of this.

As far as the Atlantic provinces are concerned, traditionally we felt that free trade was beneficial to them, and that to have been tied in economically, to the extent that we were, with central Canada was not good for us; but I would expect there has been very little concrete analysis for a good many years in the past of what the effects would be.

I would hope that one of the consequences of the work of this committee would be to stimulate that kind of consideration across the country, because I believe there is a lot of research and study necessary before the Canadian people will really be ready to consider it from the point of view of reaching concrete decisions.

Some people who are strong economic nationalists will dismiss it immediately on perhaps emotional grounds; others who are traditional free traders will accept it on their faith and principles, but my belief is that most Canadians are not sufficiently informed on the subject today to have any firm opinion or to be at all certain as to what the indications are.

I think there is a lot of educating and a lot of thinking to be done, and this committee is helping a lot in that process.

Senator McElman: In the light of the current mood of the electorate in Canada—which is highly negative and more inclined to be “agin” something in its attitudes than “for” something—would you really hold out much hope in this period of finding politicians of the necessary fortitude to go out and stimulate public opinion on this subject?

Hon. Mr. Stanfield: Well, I do not think it has to be done just by politicians.

Senator McElman: I agree.

Hon. Mr. Stanfield: As I indicated—

[Traduction]

disons, la Colombie-Britannique? Certains parties du pays font-elles preuve d'un fort régionalisme à l'heure actuelle? Y a-t-il une région qui croirait en souffrir plus que les autres, ou au contraire, une autre y verrait-elle un énorme avantage, ou encore le soutien serait-il général, comme vous semblez l'espérer?

L'honorable M. Stanfield: Je crois que ce serait un sentiment général, mais je pense également que si aujourd'hui, on se rendait dans les différentes parties du pays pour poser cette question, on s'apercevrait que bien peu de gens y ont réfléchi. Il me semble que c'est une question qui n'a pas été étudiée sérieusement au Canada depuis assez longtemps. Je le sais, vu les énormes difficultés que j'ai eues moi-même pour sonder l'opinion dans les régions plus favorisées.

Il y a quelques années, j'ai essayé de réveiller l'intérêt des économistes à ce sujet, et cela n'a pas semblé être un sujet prioritaire à leurs yeux. Le rapport du Conseil économique et les délibérations de ce Comité comptent parmi les premiers travaux planifiés effectués dans ce domaine depuis longtemps, et je ne crois pas que l'opinion publique y soit déjà préparée. Je ne crois pas que nous en ayons suffisamment pesé les avantages et les inconvénients dans aucune région du pays.

Pour ce qui est des provinces de l'Atlantique, traditionnellement, nous avons pensé que le libre-échange leur était profitable, et qu'il n'était pas bon pour nous qu'elles soient si liées sur le plan économique, avec le centre du Canada. Cependant, je soupçonne que très peu d'analyses concrètes ont été faites depuis de nombreuses années quant aux incidences à en attendre.

J'espère qu'une des conséquences des travaux de ce Comité sera de stimuler, à l'échelle nationale, ce genre d'étude parce que, selon moi, il devra se faire beaucoup de recherche et d'analyse avant que les Canadiens soient prêts à étudier la question en vue de prendre des décisions concrètes.

Certains, qui sont de fervents nationalistes sur le plan économique, repousseront cette possibilité immédiatement pour des raisons à caractère peut-être émotionnel; d'autres, traditionnellement partisans du libre-échange, l'accepteront conformément à leurs convictions et à leurs principes, mais à mon avis, la plupart ne sont pas suffisamment informés sur le sujet pour s'en faire une opinion éclairée, ni pour en connaître les tenants et les aboutissants.

Je crois qu'il y a un travail énorme d'éducation et de réflexion à faire, et ce Comité y contribue énormément.

Le sénateur McElman: Compte tenu des sentiments actuels de l'électorat canadien, lesquels sont très négatifs, plus portés à refuser quelque chose qu'à l'accepter, espérez-vous réellement à trouver des hommes politiques assez forts pour stimuler l'opinion publique à ce sujet?

L'honorable M. Stanfield: Eh bien, je ne crois pas que ce sont uniquement le rôle des hommes politiques.

Le sénateur McElman: J'en conviens.

L'honorable M. Stanfield: Comme je l'ai dit...

[Text]

The Deputy Chairman: They are elected to lead.

Hon. Mr. Stanfield: ... it has been a dangerous subject politically in the past.

One question is: is the Canadian economy in difficult straits? Is it on a difficult wicket because of the sort of problems both the Economic Council and you have pointed to—the short runs, the difficulty in manufacturing to scale? Is it correct to say we have to face that problem or we are going to drift more and more out of the main economic stream?

If that is a correct assessment of our difficulties and the prospects we face, then I would hope that the politicians would raise the question. I raised it quite frequently. I do not think that was the cause of any of my difficulties in politics, partly because I do not think anybody took the question seriously. It might be more difficult for politicians if people felt something was being put forward and it was going to be decided in a short time.

Perhaps I could answer your question this way, senator, by saying that I do not think there would be any risk of politicians raising this question until it gets serious, and then when it gets serious, they will have to decide whether they are prepared to put their faith on the line. But I think there is a lot of education and leadership that can be provided far short of that.

Senator McElman: One would think that with the emergence of trading blocs around the world and the developing Third World the state of urgency is getting pretty close to us. We have to become part of a larger trading area. That is simply a personal bias.

Hon. Mr. Stanfield: I must say it has been my own bias for a long time.

Senator Bélisle: Mr. Stanfield, you said that politicians do not sell their message seriously enough. Based on your own experience, what is the ingredient needed for a young politician to sell himself seriously and to grab an issue and sell it seriously?

Hon. Mr. Stanfield: I did not mean to indicate that politicians do not try to sell the proposal seriously; I simply meant to indicate that raising these questions and putting forward a tentative point of view on the subject did not hurt me as a politician, because people simply did not consider it as something at all imminent. They regarded it, I think, as some sort of academic question that Stanfield, for some reason or other, was raising, and which had nothing to do with the immediate future of their lives. It is not at all comparable to proposing to impose price and income controls after the next election, for example. I think most Canadians have regarded this as a sort of academic question, and I suspect that most Canadians today regard it as an academic question and, therefore, it is probably quite safe to discuss. That is all I meant to indicate.

Senator McElman: Mr. Chairman, I wanted to ask Mr. Stanfield some larger political questions before going on to the other witnesses in more detail to cover the industrial aspect of

[Traduction]

Le vice-président: Ils sont élus pour diriger.

L'honorable M. Stanfield: ... l'expérience nous a montré que c'est un sujet dangereux, politiquement parlant.

Une des questions qu'il faut se poser est celle-ci: «l'économie canadienne est-elle dans une passe difficile?» Est-elle en difficulté à cause des problèmes qu'ont soulignés le Conseil économique et votre rapport, notamment les trop courtes périodes de production et la difficulté de fabriquer sur une grande échelle? Est-il juste de dire que nous devons faire face à ce problème sinon nous allons nous éloigner de plus en plus du grand courant économique?

Si c'est une évaluation exacte de nos problèmes et des perspectives qui s'offrent à nous, j'espère que les hommes politiques soulèveront la question. Je l'ai fait très souvent. Je ne pense pas que cela ait été la cause des diverses difficultés que j'ai eues en politique, entre autres parce que personne n'a, à mon avis, pris cela au sérieux. Ce pourrait être plus difficile pour les hommes politiques si une décision devait être prise à court terme.

Je pourrais donc peut-être répondre à votre question, sénateur, en vous disant qu'à mon avis, il y a peu de chances que les hommes politiques soulèvent cette question avant qu'elle ne devienne sérieuse. Ce n'est qu'à ce moment-là qu'ils devront décider s'ils sont disposés à risquer la confiance qu'on a eu en eux. Mais auparavant, je pense qu'il y a beaucoup d'informations et de directives à donner.

Le sénateur McElman: On serait porté à croire qu'avec la formation de blocs commerciaux dans le monde, y compris dans les pays en développement, la situation devient urgente. Nous devons devenir partie intégrante d'une zone commerciale plus vaste. C'est ce que je suis porté à penser.

L'honorable M. Stanfield: J'avoue que je suis porté à penser la même chose depuis longtemps.

Le sénateur Bélisle: Monsieur Stanfield, vous avez dit que les hommes politiques ne savent pas se faire entendre. D'après votre expérience, que faut-il à un homme politique jeune pour convaincre, pour se saisir d'une question et en faire comprendre la portée?

L'honorable M. Stanfield: Je n'ai pas voulu dire que les hommes politiques n'essaient pas de faire prendre la proposition au sérieux, mais simplement que le fait de soulever ces questions et d'avancer un point de vue à cet égard ne me gênait pas en tant qu'homme politique, car la population ne se rend pas compte que c'est quelque chose d'imminent. Elle jugeait que c'était une espèce de question théorique que Stanfield soulevait pour une raison ou une autre et qui n'avait rien à voir avec l'avenir immédiat. Ce n'est en rien comparable à une proposition de contrôle des prix et des salaires après une élection, par exemple. Je pense que la plupart des Canadiens ont considéré la chose comme une question théorique, et je crains qu'il n'en soit encore de même aujourd'hui. On peut donc probablement en parler à l'aise. C'est tout ce que je voulais dire.

Le sénateur McElman: Monsieur le président, je voulais poser à M. Stanfield quelques questions politiques plus générales avant d'entendre les autres témoins sur l'aspect industriel

[Text]

the discussion, so perhaps it would be appropriate at this stage for some other senators who have questions for Mr. Stanfield to deal with them now.

The Deputy Chairman: All right, and then I shall come back to you.

Senator Bosa: Mr. Stanfield, what impact is free trade likely to have, for instance, in the difficult area which Canada and the United States are dealing with now having regard to the unsigned agreement on fishing in each other's waters? Would free trade with the United States also extend to a broader type of arrangement than is presently envisaged?

Hon. Mr. Stanfield: In other words, would free trade involve free access?

Senator Bosa: That is right, free access.

Hon. Mr. Stanfield: I do not think it would need to do so. I would hope it would not.

I never envisaged that by going towards freer trade we in Canada would therefore eliminate all our rights and all our capacity to control the exploitation of our own resources. I would suggest that the control of the exploitation of resources is quite a different question from a free trade area.

Senator Bosa: What does the U.S. have to gain if they made some concessions by removing tariffs on the imports of fish into their country now? What would they get in exchange? Would they not want to extend the fishing limits in Canadian waters? Would they not insist on some concessions in that area, or the international waters?

Hon. Mr. Stanfield: Mr. Connor may very well have an opinion on this question. It seems to me that it is a different question. They would naturally want to some benefits to the United States in moving towards freer trade with Canada. If we are going to engage in that kind of discussion, I do not think we should open up questions such as access to our fishing grounds, our water supply and our energy. I would hope we would confine ourselves to the problem of trade, as takes place in connection with GATT, and that we would maintain control over our resources.

Senator Bosa: It seems to me that it would only be to our advantage to enter into an agreement. What would be their advantage? What would be their incentive?

Mr. Connor: You might be thinking of the sort of thing that has been done in regard to European nations, especially some of those behind the Iron Curtain, where as a *quid pro quo* we are selling certain products in those areas which we otherwise could not get into, and Canada has allowed fishing within our 200-mile limit by licence, which they otherwise would not have done. It has been an agreement, and it has been done. Were you thinking of that principle being extended to the situation we were talking about between Canada and the United States? I must confess, I had not thought about it.

We did take a good look, for instance, at the present treaty which is being negotiated with the United States in regard to boundaries and fishing limits, which is way up in the air and

[Traduction]

de la discussion. Il serait peut-être indiqué à ce stade que les sénateurs qui ont des questions à poser à M. Stanfield le fassent maintenant.

Le vice-président: Très bien, et je reviendrai ensuite à vous.

Le sénateur Bosa: Monsieur Stanfield, quelles répercussions le libre échange est-il susceptible d'avoir, par exemple, sur le secteur délicat dont traitent actuellement le Canada et les États-Unis dans le cadre de l'accord de pêche réciproque non encore signé? Le libre-échange avec les États-Unis comporterait-il un type d'accord plus vaste que celui qu'on envisage actuellement?

L'honorable M. Stanfield: Autrement dit, le libre échange comporterait-il aussi le libre accès?

Le sénateur Bosa: Exactement.

L'honorable M. Stanfield: Je ne pense pas que ce serait nécessaire. Je l'espère.

Je n'ai jamais pensé qu'en s'acheminant vers le libre-échange au Canada, nous supprimerions tous nos droits et toutes nos moyens de contrôle sur l'exploitation de nos propres ressources. A mon avis, cette dernière question diffère grandement de celle de la zone de libre-échange.

Le sénateur Bosa: Qu'est-ce que les Américains ont à gagner en faisant des concessions, par exemple, en supprimant les tarifs domuniens sur les importations de poisson dans leur pays? Que retireraient-ils en retour? Ne voudraient-ils pas un élargissement des limites de pêche en eaux canadiennes? Ne tiendraient-ils pas à certaines concessions dans ce domaine, ou en ce qui concerne les eaux internationales?

L'honorable M. Stanfield: M. Connor aurait sûrement une opinion à cet égard. Il me semble que c'est une question différente. Évidemment, les États-Unis voudraient retirer certains avantages de la libération des échanges avec le Canada. Si nous devons nous engager dans ce type de discussion, je ne pense pas qu'il faille aborder des questions comme l'accès à nos zones de pêche, à nos ressources en eau ou à notre énergie. J'espère que nous limiterions au problème du commerce, tel qu'il se présente dans le cadre du GATT, et que nous conserverions le contrôle de nos ressources.

Le sénateur Bosa: Il me semble que nous aurions tout avantage à conclure un accord. Qu'en retireraient-ils eux? Qu'est-ce qui les y inciterait?

M. Connor: Vous pensez peut-être à ce qu'on a fait dans les pays d'Europe, et notamment dans les pays du rideau de fer, où nous vendons certains produits que, sinon, nous n'aurions pas pu exporter, en échange du droit de pêche dans notre limite de 200 milles. C'est un accord, c'est fait. Croyez-vous que ce principe puisse être étendu à la situation dont nous parlions entre le Canada et les États-Unis? J'avoue que je n'y ai pas songé.

Nous avons bien examiné, par exemple, le traité actuellement négocié avec les États-Unis au sujet des frontières et des limites de pêche, dont on parle beaucoup et qui n'a pas encore

[Text]

which has not been ratified by the U.S. Senate and is causing us some concern. We felt that there was no connection between the free trade sort of thing we are talking about today and that matter, and that they could be kept completely separate. I had not thought of the sort of thing that I think you may have been thinking about, saying, "Well, if we allow you into our market on a free trade basis we want some concessions, and one of those concessions would be to have certain privileges, fishing within the 200 miles, which we otherwise would not have."

Senator Bosa: It is very important to us.

Mr. Connor: It is a question of negotiation.

Hon. Mr. Stanfield: That was the attitude at the time Dr. McNiven mentioned; they wanted easy access to Canadian fisheries in exchange for some rather minor tariff considerations. It is something they might very well try on us.

Mr. Connor: I would think we would be very resistant to that. I know industry would anyway. I did not speak of this, but maybe I should have. The Americans have a great opportunity too, with the 200-mile limit they now have as a result of the Law of the Sea Conference. They have probably been more laggard by in developing their fisheries than Canada has in the last thirty or forty years, and there is a great potential for expansion there. Canadian industry fully expects that the American market will become more competitive than it has been in the past, because of competition from their own industry, which is now awakening; more ships are being built; more plants are being built; they are getting more sophisticated in their catching methods; and they are starting to cash in on this advantage that they have. They have a plus there right within their own boundaries and their own laws.

Senator Bosa: In May 1979 the U.S. government announced an incentive program for the fishing industry. Dr. McNiven said that our wages are higher and our productivity is lower. With that kind of thrust that the U.S. put into their fishing industry, how would we be able to compete with them? Might it not hamper our ability to continue our present dollar volume of exports to the U.S.?

Mr. Connor: To a certain extent, I would say that is true. Insofar as these prepared fish items are concerned, they are very efficient. At the moment, certainly, the Canadian industry at sea and in the plants is way, way ahead of the Americans; the Atlantic industry is way ahead of them.

Senator Bosa: Despite the disparity in wages.

Mr. Connor: In their prepared fish items they use raw material from other nations; it is very hard to produce them themselves; they buy it very cheaply and use their expert manufacturing techniques and good management techniques to do a good job. But that is only a segment of their industry. If in the future they become much more efficient, we will have a harder time to compete; that is certainly true.

[Traduction]

été ratifié par le Sénat américain, ce qui nous préoccupe. A notre avis, il n'y a pas de rapport entre le libre-échange dont nous parlons aujourd'hui et ce sujet-là. Nous estimons que ce sont des questions qui doivent rester bien distinctes. Je n'avais pas songé à ce à quoi vous avez peut-être pensé en disant: «Si nous vous accueillons dans notre marché, en vertu d'un accord libre-échangiste, nous voulons obtenir des concessions, dont l'une serait de jouir de certains privilèges, comme pêcher à l'intérieur de la zone de 200 milles, que nous aurions pas autrement.»

Le sénateur Bosa: C'est très important pour nous.

M. Connor: C'est une question de négociation.

L'honorable M. Stanfield: C'était l'attitude qui régnait à l'époque dont parle M. McNiven; il voulaient obtenir un accès facile aux pêches canadiennes, en échange de légères considérations tarifaires. Ils pourraient bien répéter cette tentative auprès de nous.

M. Connor: Je pense que nous résisterions très fermement. Je sais que le secteur industriel le ferait. Je n'ai pas traité cette question mais j'aurais peut-être dû. Les Américains ont également la partie belle avec la zone de 200 milles qui leur a été attribuée lors de la Conférence sur le droit de la mer. Ils ont probablement été plus lents que le Canada à mettre leurs pêches en valeur, au cours des 30 ou 40 dernières années, et il y a là des possibilités d'expansion considérables. L'industrie canadienne s'attend à ce que le marché américain devienne plus concurrentiel qu'il ne l'a été dans le passé, en raison de la concurrence même de l'industrie américaine, qui sort actuellement de sa torpeur: on construit davantage de navires et d'usines; ils perfectionnent leurs méthodes de capture et ils commencent à tirer profit de leur situation avantageuse. Leurs frontières et leurs lois leur confèrent un atout.

Le sénateur Bosa: En mai 1979, le gouvernement américain a annoncé l'application d'un programme de stimulants à l'industrie des pêches. Monsieur McNiven a allégué que nos salaires étaient supérieurs, mais que notre productivité était inférieure. Les États-Unis insufflant autant de vigueur à leur industrie des pêches, comment serions-nous en mesure de les concurrencer? Cette situation ne pourrait-elle pas nous empêcher de continuer à maintenir le volume de nos exportations aux États-Unis?

M. Connor: Dans une certaine mesure, je dirais que c'est vrai. Ils sont très efficaces dans la préparation du poisson. Pour l'instant, l'industrie canadienne surclasse certainement l'industrie américaine, en mer et dans les usines; l'industrie des provinces de l'Atlantique surclasse les États-Unis.

Le sénateur Bosa: Malgré l'écart salarial?

M. Connor: Ils utilisent, pour leur poisson préparé, des matières premières provenant d'autres pays; ils leur est très difficile de les produire eux-mêmes; ils l'achètent à très bas prix et mettent à contribution leurs excellentes techniques de fabrication et de gestion pour obtenir de bons résultats. Mais ce n'est qu'une partie de leur industrie. Il ne fait aucun doute qu'au fur et à mesure que leurs techniques deviendront plus efficaces, nous aurons plus de difficultés à les concurrencer.

[Text]

Senator Bosa: Mr. Stanfield earlier compared the effects on Canada of Canadian independence and political identity with the European Common Market, and specifically mentioned Belgium and, I believe, Luxembourg and Holland, small countries that have been able to maintain their own independence and their own identity. These countries are culturally and linguistically different from one another, and their populations are very stationary. We are not like that. I seem to recall a statistic of some years ago that on average Canadians moved once every four years. If we have a free trade agreement, particularly in view of what Dr. McNiven said, that the Atlantic provinces would tend to lose the kind of contact they now have with the rest of Canada, would we not perhaps some years down the road lose our identity and start to regard ourselves as North Americans rather than Canadians and forget this national feeling that I hope we experience now?

Hon. Mr. Stanfield: This is a very important question. It is much more difficult for us than for Belgium, Holland or Luxembourg, as you suggest, partly because they are culturally distinct and partly because there is no one country that dominates Europe in the way that the United States would dominate a common agreement between Canada and the United States, or even all of North America. There is no doubt about that. One might say that the European Common Market has been a method for Holland, Belgium and countries of that size to preserve themselves and remain prosperous.

In Canada it is not all one way. There is the danger of our becoming too dependent on the United States, and too integrated.

In terms of our national feeling, you mentioned that there might be some loss of contact between the maritimes and central Canada. That is possible. Traditionally, however, there has been a good deal of hostility between the maritimes and central Canada because of what the maritimes perceive as an economic disadvantage.

Senator Bosa: But one-way hostility. It is a one-way hostility from the maritimes to us. I do not feel any hostility towards the maritimes.

Hon. Mr. Stanfield: It is an economic thing. There is nothing personal about it, senator. The point is that if one thinks in terms of maintaining a Canadian national feeling, anything that would in fact reduce economic tensions between the various parts of Canada would tend to strengthen rather than weaken that national feeling; so I would not be prepared to admit that a shared market between Canada and the United States would in itself weaken Canadian national feeling. I would be prepared to argue, at least, and in fact I would argue, as I suggested at the outset, that it should improve feeling between the various parts of Canada; but there still remains the question, I admit, as to how far you want to go to get into bed economically with somebody ten times your size. I agree that it is very different from Belgium or Europe going into the

[Traduction]

Le sénateur Bosa: Monsieur Stanfield a comparé d'une part les conséquences de l'indépendance économique canadienne et d'autre part l'identité politique, au sein du marché commun européen; il a entre autre fait allusion à la Belgique et, je crois, au Luxembourg ainsi qu'aux Pays-Bas, qui sont des petits pays qui ont pu obtenir leur indépendance économique et conserver leur propre identité. Ces pays diffèrent les uns des autres sur les plans culturels linguistique et leurs populations sont très sédentaires, contrairement aux Canadiens. Je me souviens qu'il y a quelques années des statistiques faisaient état que les Canadiens déménageaient en moyenne une fois tous les 4 ans. Dans l'éventualité d'un accord de libre-échange, et compte tenu particulièrement de ce que Monsieur McNiven a dit au sujet des provinces de l'Atlantique qui n'entreprendraient plus les mêmes relations qu'elles ont actuellement avec le reste du Canada, ne perdriions-nous pas d'ici quelques années notre identité et ne commencerions-nous pas à nous considérer Nord-américains plutôt que Canadiens et à oublier le sentiment national que, je l'espère, nous ressentons actuellement?

L'honorable M. Stanfield: C'est une question très importante. Contrairement à la Belgique, aux Pays-Bas ou au Luxembourg c'est beaucoup plus difficile pour nous, comme vous l'avez souligné, partiellement en raison de leur hétérogénéité culturelle et partiellement en raison du fait qu'aucun pays ne domine l'Europe de la façon dont les États-Unis dominerait un accord commun entre le Canada et les États-Unis ou même tout l'Amérique du nord. Il n'y a aucun doute sur ce point. On pourrait dire que le marché commun Européen a permis aux Pays-Bas, à la Belgique et aux pays de même importance de conserver leur identité et demeurer prospère.

Au Canada, tout ne va pas à sens unique. Nous courons le risque de devenir trop dépendants des États-Unis, de leur être trop intégrés.

En ce qui concerne notre sentiment national, vous avez mentionné qu'il pourrait y avoir une espèce de coupure entre les Maritimes et le reste du Canada, ce qui est possible. Les provinces Maritimes ont cependant toujours manifesté beaucoup d'hostilité à l'égard du reste du Canada, à cause de ce qu'elles considèrent comme un désavantage économique.

Le sénateur Bosa: Mais une hostilité à sens unique, des Maritimes envers nous. Je n'éprouve aucune hostilité envers les provinces Maritimes.

L'honorable M. Stanfield: C'est sur le plan économique. Il n'y a rien là de personnel, sénateur. Si l'on veut préserver le sentiment national canadien, tout ce qui, de fait, réduirait les tensions économiques entre les différentes parties du Canada aurait tendance à renforcer plutôt qu'à affaiblir ce sentiment national; je ne serais donc pas disposé à admettre qu'un marché partagé entre le Canada et les États-Unis affaiblirait le sentiment national du Canada. A tout le moins, je serais prêt à soutenir et, en fait, je soutiendrais, comme je l'ai mentionné au début, que ce marché commun devrait améliorer les rapports entre les différentes parties du Canada; mais j'admets qu'il nous reste encore à savoir jusqu'où on veut aller dans une association économique avec un pays dix fois plus important. Je reconnais que notre situation est très différente

[Text]

Common Market, and I agree it is something that we have to consider. We cannot just sweep it away.

What encourages me about your committee is that these questions are now being actively considered by a committee of the Senate of Canada. I think that represents remarkable progress, and I am delighted by it. I have certain predispositions with respect to the matter, or certain prejudices, as Senator McElman termed them in his own case, but I have reached no firm conclusions. I would not pretend to have such firm conclusions. I believe, however that, if such a move is possible, it can help strengthen Canadian national feeling, it can reduce regional tensions in Canada, and if our industries really are going to face increasing difficulties because of the economics of scale under our present arrangements, then I think it is urgent that your work be continued by you and taken up by others from the point of view of a thorough examination of what is in the best interests of our country.

Senator McElman: You spoke of the tensions between the regions. Can you see any possibility of danger to, or diminution of, Canadian sovereignty as a result of entering into a Canada-United States bilateral free trade agreement?

Hon. Mr. Stanfield: It depends on how one defines "sovereignty", senator; but I would put it this way, that there is one danger that one must recognize, and that is that because much of our economy is devoted to exports, and because about 70 per cent of those exports go to the United States, the state of our economy and its prosperity depend to a great extent upon the state of the economy in the United States, and upon decisions taken in that country regarding which, of course, we are not consulted.

The more our economy is related to exports to the United States, then the more our economic welfare is tied in to the economic prosperity and development of the United States. Is that a diminution of our sovereignty? I suppose we would have more control over the year-to-year development of our economy if we did not have all these exports to the United States. We would have a far lower standard of living, but we would be more independent, perhaps. I do not see how we can be economically prosperous in Canada, if that is what we want, without being at least interdependent, as the Europeans are interdependent. The concern in Canada would be that we would become dependent, or more dependent, than we are today, on the United States.

I would not want to pretend that it is not a question that would bother Canadians, and rightly; but I want to see it talked about; I want to see it discussed; I want to see it examined. I think that is a process you senators have started.

Senator McElman: Then would you not see this as an inevitable step down the road towards that great bogeyman that so many present to us every time we speak to them, as just a move towards a continental policy? As long as you have a cautious nation and a cautious government, it would not necessarily lead to it.

[Traduction]

de celle de la Belgique ou de l'Europe du marché commun, et j'admets que c'est une question que nous devons envisager et que nous ne pouvons pas tout simplement l'ignorer.

Le fait qu'un Comité sénatorial canadien étudie actuellement cette question avec intérêt m'encourage. Je pense que cette initiative constitue un progrès remarquable et je m'en réjouis. J'ai sur cette question, certaines idées ou certains préjugés, comme le sénateur McElman l'a exprimé en ce qui le concerne, mais j'en suis arrivé à des conclusions fermes. Je ne prétendrais pas en être arrivé à d'aussi fermes conclusions. Je crois, toutefois, que si une telle action est possible, elle peut contribuer à renforcer le nationalisme canadien. Elle peut réduire les tensions régionales qui existent au Canada, et si nos industries doivent vraiment se heurter à des difficultés croissantes causées par l'économie d'échelle prévue dans le cadre de nos ententes actuelles, j'estime alors qu'il est urgent que vous continuiez vos travaux et qu'on comprenne bien qu'il s'agit d'un examen approfondi où vous poursuivrez les meilleurs intérêts de notre pays.

Le sénateur McElman: Vous avez parlé des tensions qui s'exercent entre les régions. Croyez-vous que le fait de conclure une nouvelle entente de libre-échange bilatérale canado-américaine pourrait compromettre ou affaiblir la souveraineté du Canada?

L'honorable M. Stanfield: Tout dépend de la définition qu'on donne au mot souveraineté, sénateur, mais selon moi, il y a effectivement un danger qu'il faut reconnaître. En effet, une grande partie de notre économie est consacrée aux exportations et comme 70% de ces exportations sont destinées aux États-Unis, l'état de notre économie et sa prospérité dépendent dans une grande mesure de l'état de l'économie américaine et des décisions prises dans ce pays, au sujet desquelles, bien sûr, nous ne sommes pas consultés.

Plus notre économie sera axée sur nos exportations aux États-Unis, plus notre bien-être économique sera lié à la prospérité et à l'expansion économiques des États-Unis. Faut-il y voir un affaiblissement de notre souveraineté? Je présume que nous pourrions exercer un plus grand contrôle sur l'expansion annuelle de notre économie, si nous n'exportions pas tant aux États-Unis. Notre niveau de vie serait beaucoup plus bas, mais nous serions peut-être plus indépendants. Je ne puis concevoir comment nous pourrions être économiquement prospères au Canada, si c'est ce que nous voulons, sans être au moins interdépendants, comme le sont les Européens. Le Canada s'inquiète de devenir dépendant, ou même plus dépendant encore des États-Unis.

Je n'irais pas jusqu'à dire que cette question devrait laisser les Canadiens indifférents, bien au contraire; mais je veux qu'on en parle, qu'on en discute, qu'on l'examine de près. C'est d'ailleurs ce que vous avez commencé à faire, n'est-ce pas, messieurs les sénateurs.

Le sénateur McElman: N'y verriez-vous pas alors un inévitable rapprochement du croque-mitaine du Sud, au sujet duquel nous recevons tant de mises en garde, c'est-à-dire un pas vers une politique continentale? Aussi longtemps que le pays et que le gouvernement agissent prudemment, cette réalité ne sera pas nécessairement à craindre.

[Text]

Hon. Mr. Stanfield: I do not believe it would necessarily lead to an undesirable and unnecessary erosion of our sovereignty. I do not believe that. But I do not believe, on the other hand, that it is a question that has been adequately discussed or debated in our country, and I would like to see that happen.

Dr. McNiven: I would just like to make one comment here. I think Mr. Stanfield has an excellent point, because given the GATT negotiations, the taking down of some of these tariffs, some negotiations on non-tariff barriers and the continuing trend anyway towards increasing trade with the United States in terms of exports and imports, we could be backing down the same road. I think it is far preferable to go down the road, if you are going to go down that road, with your face forward, your eyes wide open, and talking about what is at the end of it, rather than walking down it backwards, looking up into the sky and hoping you don't get to the end of it. It seems to me rather an odd way of doing things to ignore the fact that our trade and interdependence, or dependence, economically, on the United States, has continued to grow, and to refuse to put it out in the open and talk about it.

Senator Bélisle: Mr. Stanfield, a while ago, when Senator Bosa asked you a question regarding free trade, you said there should be a limit on our willingness to get into bed with a woman ten times our size.

Senator Bosa: Economically speaking.

Senator Bélisle: Yes. With inflation as it is both here and in the United States, and being, as you said, interdependent, my thinking is that it is quite right that all of the provinces make a contribution to our Canadian system, as you suggested; but is it not becoming a question of just looking at the bride and not saying to her, "Whatever your size, if you supply me with a meal, in order that our fish or our nickel in Ontario or our coal in B.C. be saleable, I think we will have to continue to look at the dependency of all of us on the United States market in a larger context"?

I say this because they have had the privilege and the fortune to spend large amounts of money in research and development. They have spent much more than we have. We have rather neglected our R & D program for the last three or four years. I am inclined to think that, if we can cash in on this and sell them, and at the same time try to find out what they want and take advantage of their research, we might do ourselves a favour.

Hon. Mr. Stanfield: I do not disagree with that.

Dr. McNiven: You are right about the weakness in the research and development area, senator. It is not just a weakness in terms of putting money in. There is a weakness in terms of the attitude, what one might almost call the "crude materialism." In other words, you look for things that are easy to do, that require low technology, that are simply touchable, and you do not invest in the other side of it, in the things that require thought, that are substantial, that are information-related.

[Traduction]

L'honorable M. Stanfield: Cela ne nous entraînerait pas nécessairement vers une érosion peu souhaitable et inutile de notre souveraineté. Je ne le crois pas. Mais je ne crois pas non plus qu'on ait suffisamment discuté ou débattu cette question dans notre pays, et j'aimerais qu'on le fasse.

M. McNiven: Permettez-moi, une seule remarque. Je crois que le point de M. Stanfield est excellent car, étant donné les négociations du GATT, la réduction de certains de ces tarifs, certaines négociations sur les barrières non tarifaires et la tendance continue vers une augmentation du commerce avec les États-Unis, tant en exportations qu'en importations, nous pourrions être en train de reculer dans cette même voie. Il est, je crois, de loin préférable de s'avancer sur la voie, s'il doit en être ainsi, en regardant droit devant vous, les yeux grands ouverts et en parlant du point de destination au lieu de marcher à reculons, la tête dans les nuages, tout en espérant ne pas arriver à destination. Il me semble que ce soit une bien étrange façon de procéder que d'ignorer le fait que notre commerce et notre interdépendance, ou dépendance, économique avec les États-Unis n'ont cessé de croître, et de refuser d'en parler ouvertement.

Le sénateur Bélisle: M. Stanfield, lorsqu'il y a un moment, le sénateur Bosa vous a posé une question au sujet du libre-échange, vous avez dit que vous hésiteriez quand même un peu à vous mettre au lit avec une femme dix fois plus grosse que nous.

Le sénateur Bosa: Économiquement parlant.

Le sénateur Bélisle: Oui. Étant donné le taux actuel d'inflation ici et aux États-Unis, et, comme vous l'avez dit, notre situation d'interdépendance, j'estime qu'il est tout à fait juste que toutes les provinces contribuent à notre système canadien, comme vous l'avez conseillé; mais notre seul recours maintenant n'est-il pas de regarder simplement la fiancée et d'éviter de lui dire: «quelle que soit votre taille, si vous nous faites certaines concessions, pour que notre poisson ou notre nickel de l'Ontario ou notre charbon de la Colombie-Britannique puissent se vendre, je crois que nous devons envisager une plus grande dépendance vis-à-vis le marché américain»?

Je parle ainsi, parce qu'ils ont eu le privilège et la bonne fortune d'affecter d'importantes sommes à la recherche et au développement. Ils ont dépensé beaucoup plus que nous. Nous avons plutôt négligé notre programme de R & D au cours des trois ou quatre dernières années. Je suis enclin à penser que si nous pouvions exploiter ce domaine et leur vendre nos produits, tout en essayant de découvrir ce qu'ils veulent, et de profiter de leurs recherches, nous pourrions nous rendre service.

L'honorable M. Stanfield: J'en conviens.

M. McNiven: Vous avez raison au sujet de la faiblesse des secteurs, de la recherche et du développement, sénateur. Cette faiblesse ne provient pas simplement du manque d'investissements, mais d'une attitude qu'on pourrait presque qualifier de «matérialisme brut». Autrement dit, vous recherchez la facilité, les domaines qui exigent une faible technologie, qui sont simplement palpables et vous n'investissez pas dans d'autres secteurs qui exigent de la réflexion, qui sont valables et fondés sur l'information.

[Text]

So long as we do not recognize that the world has changed significantly away from the first attitude towards the second, we will continue to become more and more dependent on those ideas, regardless of whether they come from the United States or from Japan. Rather than dependency in terms of goods and trade, we should be focusing on being dependent on the flows of information and where those flows are coming from and that will cost us a great deal in the end.

I would agree with you, senator, in terms of that particular concern.

Senator Neiman: Mr. Chairman, while he was questioning the witnesses, Senator McElman suggested that they might have noticed that this committee has a bias towards free trade.

Perhaps it is because I am a newcomer to the committee and consequently do not really understand all of the ramifications of the problems it has considered—and I must admit that I have had the opportunity of hearing only a few witnesses this year since joining the committee and I have much to learn, but I am afraid that at the moment I must confess that my own bias is not towards any more of what might be called free trade. Nor am I sure that any of the witnesses I have heard have really been talking about that. We are all agreed, I think, that “common market” and “continentalism”—which, though there may be differences of definition and opinion concerning what they are, are similar—are concepts that nobody here is really prepared to consider politically.

Mr. Stanfield went so far as to say that, even when it comes to free trade and the implications of such, he was not able to persuade economists in previous years to consider free trade really seriously because they did not think it was the issue of the day. Last week we heard two witnesses, Professor Quinn and Mr. Rodney Grey. If I understood them correctly, they opted in favour of supporting GATT and GATT negotiations and staying within that; but at the same time they spoke more in terms of freer trade than we now have, but not free trade. They both conveyed the message—to me, at least—that probably free trade is impractical in the sense that we are dealing with tariff items and non-tariff items, and although you may at some point be able to come to terms with the United States concerning tariff items, there will be great difficulty in terms of non-tariff items.

I believe Dr. McNiven mentioned countervailing duties as one of the problems experienced in the fishing industry. From what you have said, Mr. Stanfield, I gather that the subject has not been studied sufficiently to begin really to appreciate what the consequences could be for any part of Canada and, therefore, I do not think we could recommend that step until we did a region-by-region study of the possible consequences on each region.

If I am not mistaken, you were speaking from a maritime viewpoint a while ago when you spoke about the traditional hostility of the maritimes, or the perceived hostility of the maritimes towards central Canada. But from what we have

[Traduction]

Aussi longtemps que nous n'admettrons pas que le monde s'est sensiblement détourné de la première attitude pour adopter la seconde, nous continuerons à devenir de plus en plus dépendants de ces idées, qu'elles proviennent des États-Unis ou du Japon. Au lieu de nous arrêter à la dépendance des biens et du commerce, nous devrions plutôt songer à la quantité d'information qui nous envahit, à sa provenance et au fait qu'elle finira par nous coûter cher.

Je suis d'accord avec vous, sénateur sur ce dernier point.

Le sénateur Neiman: M. le président, pendant qu'il interrogeait les témoins, le sénateur McElman a laissé entendre qu'ils auraient pu noter que le comité était favorable au libre-échange.

Peut-être parce que je suis un nouvel arrivé au Comité et que, par conséquent, je ne comprends pas toutes les ramifications des problèmes qu'il a examinés—et je dois admettre que je n'ai eu l'occasion d'entendre que quelques témoins cette année depuis mon arrivée au Comité et que j'ai encore beaucoup à apprendre, mais je crains à l'heure actuelle devoir vous confesser que, personnellement, je ne penche plus en faveur de ce qu'on appelle le libre-échange. Je ne suis pas sûr non plus qu'aucun des témoins que j'ai entendus ait réellement parlé de cela. Nous avons tous convenu me semble-t-il que le «marché commun» et le «continentalisme»—qui sont semblables, bien qu'il puisse y avoir des différences de définitions et des divergences d'opinions quant à ce qu'il représentent—sont des notions que personne ici n'est réellement disposé à considérer sur le plan politique.

M. Stanfield est allé jusqu'à dire que, même quand on en arrive au libre-échange et à ses implications, il y a quelques années, il n'était pas en mesure de persuader les économistes de le considérer sérieusement, car, pour eux, ce c'était pas une question d'actualité. La semaine dernière, nous avons entendu deux témoins, le professeur Quinn et M. Rodney Grey. J'ai cru comprendre qu'ils veulent appuyer le GATT et les négociations du GATT et en rester là; mais, par ailleurs, ils ont parlé de libéraliser davantage le commerce sans recommander toutefois le libre-échange. Leur message, du moins selon moi, est que le libre-échange ne serait probablement pas pratique car il est question de produits assujettis à des barrières tarifaires et produits non assujettis à de telles barrières et bien qu'une entente puisse être éventuellement conclue avec les États-Unis pour les premiers, les seconds poseraient de plus sérieuses difficultés.

M. McNiven aurait attribué aux droits compensateurs l'un des problèmes que connaît l'industrie des pêcheries. D'après ce que vous avez dit, monsieur Stanfield, je comprends que le sujet n'a pas été suffisamment étudié pour commencer vraiment à évaluer les conséquences possibles pour telle ou telle région du Canada, et je ne pense donc pas que nous puissions recommander cette formule avant d'avoir examiné cette question région par région.

Sauf erreur, il y a un instant, vous parliez du point de vue des Maritimes en évoquant leur hostilité traditionnelle, ou celle qui est perçue à l'égard du centre du Canada. Mais, d'après ce que nous avons entendu dire à propos d'une de leurs

[Text]

heard of a specific industry within the maritimes, are you convinced in your own mind that the benefits of free trade for the maritimes would be such that they would not be offset by the disadvantages of having this large market to the south invade the maritimes?

I do not wish to make a speech here, because I would rather hear your opinions, but I cannot see, with this enormous U.S. market to the south, that they will not be demanding their proportionate *quid pro quo* in the fishing industry, of example. So what particular advantage would the maritime region receive with freer trade that it could not receive by establishing better trade relations with the other regions in Canada?

Hon. Mr. Stanfield: Senator, let me say first of all that I do not come here today to try to sell you anything.

Senator Neiman: I realize that.

Hon. Mr. Stanfield: I am concerned about these questions. My own view is that, so far as I know, they have not been sufficiently studied. The Economic Council conducted quite a study, but it was in general terms. With respect to the maritime provinces, I do not know, and I doubt if anybody else knows today, what the consequences of free trade with the United States would be on particular industries.

In terms of general principles I think it is reasonable to believe that it would be beneficial, but that is a hypothesis so far as I am concerned. You may well say, "Why bother with these questions at all? They are difficult. They involve a lot of study." Well, I ask: How well are we doing? Take our manufacturing industry in Canada. I do not know the answer myself, but I would suspect that, in view of the fact that we are operating quite a small market, except in some items, we are not doing well at all as compared to the United States and Europe. That is a hypothesis, if you like, but it is reinforced by the work of the Economic Council of Canada in its report, which found—and I do not wish to exaggerate—that the trend was bad for Canada because of the shortness of our runs and our lack of skill.

The first question to be determined is whether that is right. Are we having serious difficulties because of our marketing prospects? That is a prime question. I think the evidence is that we are. I may be wrong in that. The evidence suggests to me that we are having difficulty competing because of the size and scale our competitors are able to operate on owing to the size of the markets they have access to. There are perhaps other factors involved as well.

If this is what we are facing, how do we face it? What do we do about it? Do we just let it go on like this, or do we say we have to do something about it?

So the first question is: Is there a serious difficulty to be met? My feeling is that there is in terms of the manufacturing industry in Canada generally.

This is not right across the board, but to the extent to which it is developing and maintaining its place in the mainstream of

[Traduction]

industries, êtes-vous persuadé que les avantages du libre-échange pour les Maritimes réussiraient à compenser, pour cette région le fait d'être envahie par ce vaste marché du sud?

Je n'ai pas l'intention de faire ici un discours, parce que je préférerais entendre votre opinion, mais je ne vois pas, comment avec cet énorme marché américain au sud ils n'exigeraient pas une compensation proportionnelle dans le secteur des pêcheries, par exemple. Ainsi, que avantage auraient les Maritimes à une libéralisation du commerce qu'elles ne pourraient obtenir en établissant de meilleures relations commerciales avec les autres régions du Canada?

L'honorable M. Stanfield: Sénateur, je voudrais vous dire tout d'abord que je ne viens pas ici aujourd'hui pour essayer de vous vendre quoi que ce soit.

Le sénateur Neiman: Je comprends cela.

L'honorable M. Stanfield: Ces questions me préoccupent. Personnellement, j'estime qu'à ma connaissance elles n'ont pas été suffisamment examinées. Le Conseil économique a entrepris une telle étude, mais de façon très générale. En ce qui concerne les provinces maritimes, j'ignore, et je doute que quiconque sache aujourd'hui, quelles seraient les conséquences du libre-échange avec les États-Unis sur telle ou telle industrie.

De façon générale, il me semble raisonnable de penser que ce serait une chose bénéfique. C'est une hypothèse, mais on pourrait fort bien se demander pourquoi se préoccuper de ces questions qui sont si complexes et qui exigent tant d'études. À cela, je réponds qu'il faudrait examiner nos performances. Prenons notre secteur manufacturier. Je ne connais pas la réponse moi-même, mais il me semble que puisque nous opérons sur un marché limité—sauf pour certains produits—notre position reste faible par rapport à celle des États-Unis et de l'Europe. C'est une hypothèse, en effet, mais elle est renforcée par le rapport du Conseil économique du Canada, dans lequel j'ai constaté—et je ne tiens pas à exagérer—que la conjoncture de notre pays était médiocre en raison de notre manque de persévérance et de compétence.

La première chose à déterminer est de savoir si cela est vrai. Avons-nous de sérieuses difficultés à cause de nos perspectives de commercialisation? C'est une question capitale. Les faits semblent l'indiquer, mais je peux me tromper. Nos difficultés commerciales tiendraient à l'envergure de nos concurrents et aux dimensions des marchés auxquels ils ont accès. D'autres facteurs interviennent aussi peut-être.

Si cette interprétation est juste, comment résoudre le problème? Que faire? Rester passif ou se dire qu'il faut réagir?

Le première question est donc de déterminer s'il y a un problème grave à résoudre. J'estime qu'il en existe un de façon générale au Canada dans l'industrie des produits manufacturés.

Ce problème ne touche pas tous les secteurs mais il s'accroît et se perpétue à tel point dans les grandes tendances du

[Text]

economic development, I think we have a problem. If we have a problem, how are we going to face it?

The government decided a number of years ago in favour of the third option. I was partial to the full exploration of a third option myself. It surely is desirable if you can develop closer links with the European Common Market. If you can get a bigger proportion of your exports going in that direction and not just to the United States, that is desirable. But I do not know anybody who will sit down here today and say that third option has been fruitful—not to date, at least.

So if we have a problem with manufacturing in Canada today because of economics of scale, how do we approach the solution to these problems? Can we do it on a sectoral approach such as may have been suggested to you last week? That is possible. Or do we have to go to a larger one?

I think the questions are quite urgent. I think they are regarded as academic generally in Canada today, but if our manufacturing has been slipping and is continuing to slip—and the prospects are that they will continue to slip—because of the problems of economics of scale, then we have to make up our minds whether we can solve this problem in terms of some kind of sectoral negotiation—which I doubt, but perhaps that is the way to go—on whether we should go to a bigger solution.

I suggested if we went to the freer trade solution it might have the important side benefit of reducing regional tensions in Canada, but, I emphasize, I do not think anybody, with respect, knows enough about this to give a firm answer today.

Senator McElman: Mr. Chairman, may I interject at this point, in view of the comments made earlier by Senator Neiman with respect to what I suggested as being the bias of this committee? In our last report we recommended that we move on bilateral free trade between Canada and the United States, so the bias is a matter of record; it is not just a suggestion on my part.

Senator Neiman: I am sorry, I realized it was a matter of record in the report. I am afraid I did not phrase that correctly.

I recall that at a meeting of another standing committee, the Standing Senate Committee on National Finance, Mr. Jake Warren spoke to us during the course of the GATT negotiations. One of the problems that he saw, among many, and one that was mentioned here today, is that not only the United States prefers to restrict its imports from us of processed goods and, indeed, non-processed goods, but so do many of the other contracting parties in GATT. In other words, we are being restricted, in a global sense, to continuing as an exporting nation of raw materials. This is one of our major difficulties, I would suggest, not only with the United States but with other contracting parties in GATT. So that is one of the areas in which we have to try to improve our bargaining position. Unfortunately, I am in no position to suggest how that can be

[Traduction]

développement économique que j'estime qu'il y a problème et qu'il faut se demander comment y faire face.

Il y a un certain nombre d'années, le gouvernement a choisi la troisième option. J'étais moi-même en faveur de son application exhaustive. Il est certainement souhaitable de pouvoir renforcer des liens avec le Marché commun européen, de pouvoir y exporter davantage sans se limiter aux États-Unis. C'est en effet souhaitable, mais je ne connais personne qui aujourd'hui pourrait venir nous dire ici que la troisième option a été fructueuse, pas jusqu'à présent, du moins.

Ainsi, si aujourd'hui, au Canada, nous avons des problèmes dans le secteur manufacturier à cause des économies d'échelle, comment envisager une solution? Faudrait-il aborder chaque secteur séparément, comme on vous l'a recommandé la semaine dernière? C'est une possibilité. Faudrait-il envisager une solution plus vaste?

Ces questions me semblent extrêmement urgentes. Je crois que de nos jours, elles se posent de façon générale au Canada, mais si notre secteur manufacturier accuse des chutes continues—et qu'il semble se maintenir sur cette lancée—à cause des problèmes d'économies d'échelle, nous devons alors décider s'il est possible de résoudre le problème au moyen d'un déficit sectoriel négocié—solution dont je doute, mais qui peut-être la bonne—ou s'il vaudrait mieux en envisager une plus stricte.

J'avais dit qu'une plus grande libération du commerce pourrait entraîner un important avantage secondaire, en diminuant les tensions régionales au Canada, mais je tiens à dire respectueusement qu'il me semble qu'actuellement personne ne connaît suffisamment cette question pour donner une réponse certaine.

Le sénateur McElman: Monsieur le président, puis-je intervenir à ce point-ci de la discussion et me reporter aux observations faites plus tôt par le sénateur Neiman à l'égard de ce que j'ai appelé le parti pris du Comité. Nous avons recommandé dans notre dernier rapport que soit considérée la possibilité d'un libre-échange bilatéral entre le Canada et les États-Unis. Le parti pris se fonde donc sur une question de dossiers. Il ne s'agit pas d'une pure suggestion de ma part.

Le sénateur Neiman: Excusez moi, la question avait été, en effet, consignée aux dossiers. Je crains de ne pas m'être exprimé correctement.

Je me souviens que, au cours d'une séance d'un autre comité permanent, soit le comité sénatorial permanent des Finances nationales, M. Jake Warren se soit adressé à nous dans le cadre des négociations du GATT. Il avait alors soulevé l'un des nombreux problèmes qui a d'ailleurs été mentionné aujourd'hui, à savoir que, non seulement les États-Unis, mais également nombre d'autres cosignataires du GATT, préfèrent restreindre leurs importations canadiennes de produits transformés et, voire même, de produits non transformés. En d'autres termes, nous sommes contraints de demeurer un pays exportateur de matières premières. C'est là une des principales difficultés auxquelles nous devons faire face, non seulement, à mon avis, dans nos relations avec les États-Unis mais également dans nos relations avec d'autres cosignataires du GATT.

[Text]

accomplished; nevertheless, I think that in the future that has to be done.

It seems to me that one of the suggestions you made, Mr. Stanfield, was not only about the third option—which, as I recall, and I may be wrong, had mainly to do with improving our relations with the European Common Market—but also that we should try to diversify beyond that, with Japan, Mexico and various other countries. Somehow our trade philosophy has to be to try to improve our general market, recognizing that certainly in the foreseeable future the United States will be our most important market and that we do want to try to improve our trading position there in specific items.

So I feel that in this committee we could look not only at other options but we could look at how, generally, Canada can improve its trading position, not only vis-à-vis the United States but also with respect to all our other trading partners. I think that is the way Canada has to go eventually to obtain new markets.

Hon. Mr. Stanfield: Well, senator, isn't it just possible that we have a far better chance of breaking down that barrier with the United States? By that I mean their practice of favouring our raw materials and discriminating against imports of manufactured goods. We may have a far better chance of succeeding there than elsewhere. I have the impression that the Europeans, for example, are very much interested in Canadian raw materials. Whenever I talk to them about trading relations between Canada and the European Common Market, they say that there is all kinds of room for co-operation here because of our enormous natural resources. They do not think in terms of opening the European Common Market for our manufactured goods.

I suppose this is not the place for me to ask you a question, but do you think it would be any easier to persuade the developing countries, or the European Common Market, to drop the protection they are giving their own manufactured goods? What reason do you have to believe that it would be any easier for us to succeed there, or that it would even be as easy for us to succeed there as it would be to succeed with the Americans, granting it would still be difficult with the Americans?

Senator Neiman: That is a difficult question.

The Deputy Chairman: But, fortunately, senator, you do not have to answer the question.

Senator Neiman: I was going to suggest that another important area of export for us is that of technology. Take Northern Telecom, for example. I think that those are the areas that Canada should be developing to a far greater extent than it is doing at the present time. We should put more emphasis on our R&D and give far more support to the areas of technology

[Traduction]

Il s'agit de l'un des domaines dans lequel nous devons tenter d'améliorer notre pouvoir de négociation et, malheureusement, je ne suis pas en mesure de suggérer quoique ce soit en ce sens. Néanmoins, je crois qu'il faudra y arriver un jour.

Il me semble que l'une de vos propositions, monsieur Stanfield, ne concernait pas seulement cette troisième option qui, si je ne me trompe devrait vous permettre d'améliorer nos relations avec le Marché commun européen, mais visait aussi une diversification de nos relations avec le Japon, le Mexique et divers autres pays. Notre philosophie, en matière de commerce, doit en quelque sorte viser à améliorer notre marché général en tenant compte, d'une part, que dans un avenir prévisible, les États-Unis seront notre marché le plus important et que, d'autre part, nous voulons raffermir notre situation commerciale dans des domaines bien précis.

C'est pourquoi je crois que le Comité devrait étudier non seulement d'autres solutions, mais également se pencher sur la façon dont le Canada pourrait, dans l'ensemble, améliorer sa situation commerciale non seulement face aux États-Unis mais également face à tous ses autres partenaires commerciaux. Je suis persuadé que c'est la politique que devra éventuellement adopter le Canada s'il veut voir s'ouvrir de nouveaux marchés.

L'honorable M. Stanfield: Sénateur, peut-être avons-nous une meilleure chance que nous croyons de supprimer cette barrière avec les États-Unis et par là j'entends leur pratique consistant à accepter nos matières premières et à s'élever contre l'exportation de nos biens manufacturés? Nous pouvons peut-être réussir dans ce domaine mieux que dans tout autre. J'ai l'impression que les Européens, par exemple, s'intéressent de très près aux matières premières canadiennes. Toutes les fois que j'ai l'occasion de m'entretenir avec eux des relations commerciales entre le Canada et le Marché commun européen, ils me disent qu'il y a lieu d'espérer une étroite collaboration étant donné nos nombreuses richesses naturelles. Ils ne croient pas pour autant devoir ouvrir leur marché à nos biens manufacturés.

Il ne me semble pas que ce soit l'endroit idéal pour vous poser une telle question, mais ne croyez-vous pas qu'il serait plus facile de persuader les pays en voie de développement ou le Marché commun européen de ne plus accorder à leurs propres produits manufacturés la protection actuelle? Pour quelle raison croyez-vous qu'il nous serait plus facile ou du moins tout aussi facile d'y arriver qu'avec les Américains, à supposer que la situation avec ces derniers présente des difficultés.

Le sénateur Neiman: C'est là une question à laquelle il est difficile de répondre.

Le vice-président: Heureusement, Sénateur, vous n'avez pas à y répondre.

Le sénateur Neiman: J'allais dire qu'un autre domaine important d'exportations pour nous est celui de la technologie. Prenons par exemple la *Northern Telecom*. Je crois que ce sont là des domaines dans lesquels le Canada devrait se développer beaucoup plus qu'il ne le fait actuellement. Nous devrions insister davantage sur la recherche et le développement et

[Text]

in which we are obviously obtaining, and have already obtained, a fair amount of expertise.

There was another example in the newspapers the other day.

The Deputy Chairman: Senator McElman, you said you wanted to address some further questions to Mr. Connor and Dr. McNiven.

Senator McElman: I appreciate the excellent statement made by Mr. Connor, which answered a lot of the questions that one would have wished to put, and we are most grateful for it. He was very much involved in the export of fish products at the time of the attempt by the U.S. to countervail on the basis that we were subsidizing fish in the east. Can you tell the committee, Mr. Connor, what arguments were used to convince the U.S. not to proceed with that? There was a waiver by Treasury.

Mr. Connor: It failed because they could not prove significant injury. That is really why it failed. They proved the subsidy, and even went so far as to prove what damage that would have, and quantified it, and it would have been countervailed if it finally was proved all down the line. When it came to prove that it really hurt their industry they were not able to prove significant injury, and every one of their countervail efforts—and there were quite a few over the years—has failed.

In one or two of the earlier cases—and you almost have to write a treatise to keep these all straight—the Tariff Commission were satisfied that there was not only subsidy but significant injury. Then they had to be approved by the President, and the President vetoed the ones in which the commission had found significant injury, so we were very fortunate in all of these countervail attempts.

Senator McElman: Do you feel this was on the basis of U.S. research, or a good job done by the Canadian industry in presenting its case?

Mr. Connor: Mind you, the U.S. research was trying to sustain a countervail, and they were very generous about hearing us; they always allowed us the right to present our argument, and they were very fair in their consideration of it. However, we did some pretty good work over the years on this. We had help from our government, from the Department of External Affairs, and we had our associations working on it. We did a good job on it.

Senator Bélisle: When you say they could not prove their injury, you mean they could not qualify under their own anti-dumping laws?

Mr. Connor: Yes.

Senator Bélisle: That is what I thought you meant.

[Traduction]

favoriser les domaines de la technologie dans lesquels, sans contredit, nous acquérons et avons déjà acquis une expérience assez solide.

Il y avait un autre exemple dans les journaux dernièrement.

Le vice-président: Sénateur McElman, vous vouliez poser d'autres questions à MM. Connor et McNiven?

Le sénateur McElman: Je me rends compte de l'excellence de l'exposé de M. Connor qui a répondu à nombre de questions que nous aurions aimé poser et nous lui en sommes très reconnaissants. M. Connor, vous vous intéressez de très près à l'exportation du poisson au moment où les États-Unis ont tenté d'imposer des mesures de compensation sous prétexte que nous subventionnions les produits de l'Est. Pouvez-vous dire au comité quels sont les arguments qui ont été invoqués pour convaincre les États-Unis de ne pas prendre de telles mesures? Une dérogation a-t-elle été permise par le Trésor?

M. Connor: Les États-Unis ont échoué dans leur entreprise parce qu'ils n'ont pas pu prouver de préjudice majeur. C'est là la cause de leur échec. Ils ont prouvé qu'il y avait eu des dommages qui s'en seraient ensuivis; ils auraient d'ailleurs obtenu que des mesures de compensation soient prises si la chose avait été prouvée. Ils n'ont pu cependant prouver que leur industrie en souffrirait vraiment et tous leurs efforts visant à la prise de mesures de compensation et il y en a eu de nombreux au cours des années—n'ont mené à rien.

Dans un ou deux cas précédents—et il faudrait presque rédiger un traité pour tenir compte de tout ce qui s'est fait—la Commission des tarifs était convaincue que non seulement des subventions avaient été versées mais que des dommages importants avaient été causés. Il a fallu, par la suite, qu'elle obtienne l'approbation du président et ce dernier a opposé son veto même si la Commission avait réussi à prouver qu'il y avait eu des dommages importants de sorte que nous avons pu échapper à toutes ces tentatives de compensation.

Le sénateur McElman: Croyez-vous qu'une telle décision était fondée sur un manque de preuves du côté américain ou sur le bon travail qu'avait effectué l'industrie canadienne en présentant sa cause?

M. Connor: Je dois vous avouer que les chargés de recherche américains ont tenté d'appuyer les mesures de compensation, mais qu'ils ont été assez généreux pour nous entendre; ils nous ont toujours permis de présenter nos arguments et ont été très justes dans leur évaluation. Cependant, nous avons travaillé ferme au cours des années; le gouvernement, et notamment le ministère des Affaires extérieures, nous ont prêté main forte, sans compter nos associations qui travaillaient également avec nous. Nous avons fait du bon travail.

Le sénateur Bélisle: Lorsque vous dites que la Commission n'a pu prouver les dommages encourus, vous voulez dire qu'elle n'était pas admissible en vertu des lois américaines d'anti-dumping?

M. Connor: C'est exact.

Le sénateur Bélisle: C'est ce que je croyais avoir compris.

[Text]

Mr. Connor: There are two conditions: first, they must prove the subsidy and quantify it—which is not easy; secondly, they must then prove that, as a result of the subsidy their competitive industry was injured significantly—and that is not too easy either.

Senator Neiman: I should like to clarify one thing. Is there a tribunal? Who makes this decision?

Mr. Connor: It is a tribunal under the U.S. Trade Act. I believe its name is now the United States International Trade Commission.

Senator Bélisle: They get their authority from the U.S. Senate?

Mr. Connor: They get their authority from this act, which is an act of the Congress of the United States.

Senator McElman: Our exports of fish to the U.S. in 1978 were of the order of \$557 million.

Mr. Connor: In 1978, \$673 million was the value for the Atlantic provinces.

Senator McElman: Your figures are better than mine.

Mr. Connor: This is right from Statistics Canada.

Mr. McElman: I will accept your figures. They sound better to me. Groundfish formed the major part of that. Groundfish includes the fish blocks that we speak of?

Mr. Connor: Yes, the fish blocks are all made from groundfish.

Senator McElman: The second largest item is shellfish, which in effect is a finished product as it goes to the U.S.

Mr. Connor: Scallops are a very large percentage of it. The lobster is probably the largest. They do not all go in finished product. A large segment of the lobsters go down as whole lobsters, give lobsters.

Senator McElman: For the Boston market?

Mr. Connor: Right.

Senator McElman: Those two constitute about 80 per cent of our exports to the U.S.—one of them, the rather exotic one, if I might so call it, the shellfish, and the other the semi-finished product for further processing.

Mr. Connor: Are you speaking now of shellfish?

Senator McElman: Shellfish as the exotic, \$150 million approximately.

Mr. Connor: It constitutes 80 per cent?

Senator McElman: The two of them together, groundfish and shellfish.

Mr. Connor: It was the groundfish that was bothering me. I thought you had not mentioned it. That is right.

[Traduction]

M. Connor: Elle doit satisfaire à deux conditions. Premièrement, elle doit prouver que des subventions ont été versées et en évaluer le montant, ce qui n'est pas facile. Deuxièmement, elle doit prouver que, à la suite des subventions, l'industrie américaine a été éprouvée sérieusement, ce qui n'est pas facile à prouver non plus.

Le sénateur Neiman: J'aimerais savoir une chose. Y a-t-il un tribunal? Qui prend la décision?

M. Connor: Il existe bien un tribunal en vertu de la *US Trade Act*. Je crois qu'il porte actuellement le nom de *United States International Trade Commission*.

Le sénateur Bélisle: Ce tribunal exerce des pouvoirs délégués par le sénat américain.

M. Connor: Il exerce des pouvoirs délégués en vertu de la loi qui est adoptée par le Congrès américain.

Le sénateur McElman: Nos exportations de poissons vers les États-Unis se sont chiffrées en 1978 d'environ \$557 millions.

M. Connor: En 1978, les exportations des provinces atlantiques ont atteint un montant de \$673 millions

Le sénateur McElman: Vos chiffres sont meilleurs que les miens.

M. Connor: Ils proviennent de Statistique Canada.

M. McElman: Je les accepte. Ils me semblent plus exacts. Le poisson de fond constitue la majeure partie de ces exportations. Cette catégorie de poisson comprend les blocs de poissons dont nous parlons?

M. Connor: Oui, les blocs de poissons sont composés de poisson de fond.

Le sénateur McElman: Le deuxième groupe en importance est constitué des coquillages qui sont exportés aux États-Unis sous forme de produit préparé.

M. Connor: Les pétoncles en constituent une partie très importante, mais les homards occupent sans doute la première place. Ils ne sont cependant pas tous exportés sous forme de produit préparé. Une bonne part des homards sont exportés vivants.

Le sénateur McElman: Vers le marché de Boston?

M. Connor: C'est exact.

Le sénateur McElman: Ces deux catégories représentent environ 80% des exportations vers les États-Unis. L'une d'entre elles, l'espèce exotique, si je puis m'exprimer ainsi, est le coquillage; l'autre espèce est exportée sous forme de produit semi-préparé à des fins de transformation ultérieure.

M. Connor: Vous parlez des coquillages?

Le sénateur McElman: L'espèce exotique, le coquillage, représente environ \$150 millions.

M. Connor: Soit 80%?

Le sénateur McElman: Les deux catégories, le poisson de fond et les coquillages.

M. Connor: Je me préoccupais du poisson de fond. Je pensais que vous n'en aviez pas parlé. C'est exact.

[Text]

Senator McElman: One is the product they very much want, the shellfish, and the other one they want for processing.

Mr. Connor: They do sell a lot of fillets, and whole fish too. I have the percentages of those. In 1979, the U.S. world imports of fillets were 335 million pounds, and from Canada they took 160 million pounds, or about 47 per cent. Those are groundfish fillets. The U.S.A. block imports were 408 million pounds in 1979, so there were more blocks than fillets. Canada exported to the U.S. 124 million pounds, or 30 per cent of their total imports. I do not have the figures for shellfish here, but I am sure your figures are right. They are very high in dollar value and very low in tonnage.

Senator McElman: I move to another area of the fisheries. With the development of the 200-mile limit the Americans are just beginning to appreciate the potential. I think we are a bit ahead of them.

Mr. Connor: I feel so, yes.

Senator McElman: Particularly since last year. I guess we took the lead as number one in the world export of fish.

Mr. Connor: Right.

Senator McElman: We are now heavily dependent on our exports to the U.S. and are just developing our overseas market, the European market, to the degree of the potential we believe is there. Do you see our dependency on the U.S. market dropping appreciably and our competition with them growing?

Mr. Connor: Yes, I do. That is one reason why I think that free trade would be advantageous to the industry; it would give us an advantage we have not got now. This has come up several times during the questioning. This cornering of Canada or pushing it into a difficult position is growing. We enjoy a very nice trade in prepared fish products with Australia. It has gone on now for nearly fifteen years, and it has been growing. It is a very nice development. They have notified us that on January 1 1981 there will be a 10 per cent *ad valorem* duty on the importation of all prepared fish products.

That is just going to kill our business in Australia. We are having difficulty with the European Common Market. We have a group going over there now to plead, not for a lowering of duties—it is a little different from that—but for the continuation of some reductions that they temporarily made two years ago. So it is a difficult situation. They may well say “No”, but even if they say “Yes”, they have only temporarily continued something which is probably not going to be continued indefinitely.

Senator McElman: How do you see our research and development on the Atlantic coast, as compared to that in the

[Traduction]

Le sénateur McElman: L'un des produits, le coquillage, est très en demande, tandis que l'autre est destiné à être transformé.

M. Connor: Ils vendent beaucoup de filets et de poissons entiers. J'ai les pourcentages pertinents. En 1979, les États-Unis ont importé 335 millions de livres de filets en provenance du monde entier dont 160 millions de livres du Canada soit environ 47% de leurs importations. Il s'agit de filets de poisson de fond. En 1979, les importations américaines de blocs de poissons représentaient 408 millions de livres; soit davantage que les filets. Le Canada a exporté vers les États-Unis 124 millions de livres de poisson, ce qui représente 30% du total des importations américaines. Je ne dispose pas des données concernant les coquillages, mais je suis sûr que vos chiffres sont exacts. Ils sont très élevés en termes de dollars, mais très bas en termes de tonnage.

Le sénateur McElman: J'aborde un autre aspect des pêches. Les Américains commencent à se rendre compte du potentiel que représente la zone des 200 milles. Je pense que nous sommes quelque peu en avance sur eux.

M. Connor: Je le pense aussi.

Le sénateur McElman: Particulièrement depuis l'an dernier. Le Canada doit occuper présentement la première place au monde au titre des exportations de poissons.

M. Connor: C'est exact.

Le sénateur McElman: Nos exportations dépendent en grande partie du marché américain et nous commençons à exploiter les marchés d'outre-mer, l'Europe, dans la mesure des possibilités que ces marchés semblent offrir. Croyez-vous que notre dépendance à l'égard des États-Unis diminuera sensiblement et que notre position concurrentielle à leur égard s'améliorera?

M. Connor: Oui, je le pense. C'est l'une des raisons pour lesquelles, à mon avis, le libre-échange serait avantageux pour l'industrie; nous en tirerions un avantage que nous ne possédons pas actuellement. Cet aspect a été soulevé à plusieurs reprises pendant la période de questions. Le Canada se trouve dans une situation de plus en plus difficile. Nos échanges commerciaux avec l'Australie en matière de poisson préparé sont très intéressants; ils durent depuis près de 15 ans et ce marché s'accroît. C'est une entreprise rentable. L'Australie a avisé le Canada qu'à compter du 1^{er} janvier 1981, un droit *ad valorem* de 10½% serait imposé sur toutes les importations de poisson préparé.

Cette taxe portera un coup mortel à notre marché en Australie. Nous éprouvons déjà des difficultés avec le Marché commun européen. Un groupe doit se rendre en Europe pour demander, non pas une réduction des droits (leur démarche a un but quelque peu différent), mais le maintien de certaines réductions temporaires qu'on nous avait accordées il y a deux ans. La situation est difficile. Ils refuseront probablement, mais même s'ils acceptent, la réduction ne sera pas maintenue indéfiniment.

Le sénateur McElman: Où en sont nos travaux de recherche et de développement sur la côte atlantique par rapport à ceux

[Text]

United States, with regard to this newly developed and very large market?

Mr. Connor: The industry has three segments: there is the fleet at sea; there are the production plants that handle the fish that come in and convert it to filets or blocks, and so on; and then the third segment is the more sophisticated one, namely, the manufacturing plants, or seafood kitchens, as we call them, that make these prepared fish products.

We are way ahead of the Americans at sea. Our fleet is infinitely superior to theirs: it is bigger, stronger, much more productive, and catches far more per man. They are going to take a long time to catch up, although they are starting to move in that direction.

With regard to plants, we are way ahead. I think that the plant at Lunenburg is the most modern and the most productive fish plant in the world. It is certainly the biggest, also. We are way ahead in the handling of our fish in the plants. The Americans are ahead of us in their prepared fish—that is, the highly processed items. This is not so much in the processes they use and the techniques and technology of them as in the large production runs they can get, and the very cheap fish they can buy. They can buy cheaper raw materials than we can, that come from Korea, South Africa, Argentina and Uruguay.

Senator McElman: What are our prospects for catching up in that area?

Mr. Connor: Well, we serve practically the whole Canadian market now, and do it quite well. The prospects would be a highly competitive battle in the toughest market in the world, the United States, if there were free trade. I think we would make progress, but it would not be easy.

Senator McElman: I am glad to see you do not fear this, because I do not either.

Senator Neiman: Just on that point, Mr. Connor, if the United States is getting cheaper raw materials from other sources, how would the United States consider it advantageous to enter into a free trade agreement with us? I can see that it would be to our advantage, but how would it benefit them?

Mr. Connor: I am afraid I have not looked at it quite so much from their point of view as from our point of view. You mean, so far as the fishing industry is concerned?

Senator Neiman: What would be the inducement to the United States to enter into a free trade agreement if they can buy cheaper raw materials elsewhere than they could if they were to enter into an agreement with us? Obviously, that would be a factor.

Mr. Connor: Well, it would put them, as far as the fishing industry is concerned, at a slight disadvantage vis-à-vis the elimination of tariffs. What other advantages would be gained by them in the whole of the economy, I do not know. I have not studied that part of the question.

[Traduction]

des États-Unis pour ce qui est de cet important nouveau marché?

M. Connor: L'industrie est composée de trois secteurs: la flotte, les usines de production qui transforment le poisson en filets ou en blocs et un troisième secteur plus élaboré qu'on appelle les cuisines de préparation des fruits de mer.

Pour ce qui est de la flotte, nous avons une bonne avance sur les Américains puisque la nôtre lui est fort supérieure. Notre flotte est plus vaste, possède des navires plus puissants, elle est plus productive et les prises par homme sont plus importantes. Il faudra beaucoup de temps aux Américains pour rattraper leur retard, bien qu'ils commencent à prendre des mesures en ce sens.

Au chapitre des usines, nous avons une bonne avance. À mon avis, l'usine de Lunenburg est la plus moderne et la plus productive des usines de transformation du poisson au monde. C'est aussi, certainement, la plus grosse. Les techniques de manutention du poisson dans nos usines sont plus avancées. Les Américains nous dépassent au chapitre du poisson préparé, c'est-à-dire les produits hautement transformés. Leurs avances ne résident pas tant dans les procédés et les techniques de transformation que dans la production de masse et les prix très peu élevés qu'ils paient pour leurs poissons. Les États-Unis peuvent obtenir à meilleur prix du poisson brut provenant de Corée, d'Afrique du Sud, d'Argentine et d'Uruguay.

Le sénateur McElman: Quelles sont nos chances de rattraper notre retard dans ce domaine?

M. Connor: Actuellement, nous desservons à peu près tout le marché canadien et nous nous en tirons très bien. Dans un contexte de libre-échange, il faudrait s'attendre à une forte concurrence sur le marché américain, qui est le plus difficile à conquérir au monde. Nous ferions des progrès, mais ce ne serait pas facile.

Le sénateur McElman: Je suis heureux de constater que, comme moi, vous n'avez pas de crainte à cet égard.

Le sénateur Neiman: À ce sujet, M. Connor, si les États-Unis obtiennent ailleurs du poisson brut à meilleur marché, comment pourraient-ils considérer avantageux d'adhérer à un accord de libre-échange avec le Canada? Ce serait, certes, avantageux pour nous, mais le serait-ce pour les États-Unis?

M. Connor: Je n'ai pas étudié la question du point de vue américain, mais plutôt du point de vue canadien. Voulez-vous dire en ce qui concerne l'industrie de la pêche?

Le sénateur Neiman: Qu'est-ce qui motiverait les États-Unis à signer un accord de libre-échange s'ils peuvent obtenir ailleurs du poisson brut à meilleur marché qu'ils ne l'obtiendraient dans le cadre d'un tel accord avec le Canada? Il faudrait évidemment tenir compte de ce facteur.

M. Connor: L'élimination des tarifs placerait l'industrie de la pêche américaine dans une situation légèrement désavantageuse. Quant à savoir quels avantages les États-Unis en tireraient à l'échelle de l'ensemble de l'économie, je l'ignore. Je n'ai pas étudié cet aspect de la question.

[Text]

Senator Neiman: So, just talking of the fishing industry alone, it does not seem very likely that the United States would have much inducement.

Mr. Connor: There would not be any *quid pro quo*.

Senator Neiman: No.

Mr. Connor: You asked earlier what I thought the Americans would gain vis-à-vis the Atlantic provinces. I would think that what they would gain would be the ability to put consumer products into the Atlantic provinces much more cheaply than the people in the Atlantic provinces could buy them. I think Dr. McNiven has said in his brief that our refrigerators, vacuum cleaners, motor cars, and so on—although that is perhaps a special case—and there are so many of these products, would come into the Atlantic provinces much more cheaply from the New England states than they come in from Ontario. The distances, alone, are much less and the transport costs are consequently much less.

Dr. McNiven: Not only that, but a lot of goods are produced in New England and New York and are distributed throughout Canada via distributorships in Ontario. We talk about the physical goods entering, but they may be processed in Boston, come into Canada via Toronto, and then are brought down to Halifax, moving between those three points, which adds a bit to the cost, as you have probably guessed. That is the point I want to make.

The best figures we were able to come up with show that for every consumer dollar spent by a consumer in Atlantic Canada, 80 cents is spent on goods not made in Atlantic Canada. Something like 20 cents might be spent on locally produced food, and so on, but 80 cents is spent on goods produced elsewhere.

Senator McElman: How important an element is the cost of energy in fish production on the east coast?

Mr. Connor: It is quite important. We are suffering very heavily from the oil price increases that we have had because of the fleet. All those ships are burning gasoline and diesel fuel. The plants themselves are not high consumers of energy, but the fleet is. Then, all the equipment the fleet uses for catching, such as nets and twine, you may not imagine to be a very large item, but it runs in fact into the tens or hundreds of millions of dollars. It is made from petroleum-based products, so we have a problem there also of increased costs.

Senator McElman: Then it does affect our competitive picture, both now and down the road?

Mr. Connor: It does, but it is common to the fishing industry throughout the world. Of course, in Canada, where we have this very low artificial price, we have an advantage at the moment, for as long as it lasts. The Americans are paying world price, or near it, for their fuel, though I guess they still have some subsidy protection; but their costs are still higher than ours.

[Traduction]

Le sénateur Neiman: Ainsi, pour ce qui est de la seule industrie de la pêche, les États-Unis n'auraient pas grand intérêt à retirer d'un tel accord.

M. Connor: Ils n'en tireraient pas de compensation.

Le sénateur Neiman: Non.

M. Connor: Vous m'avez demandé plus tôt l'avantage que les Américains en tireraient, par rapport aux provinces de l'Atlantique. Eh bien, ils pourraient placer sur le marché de ces provinces des produits de consommation à bien meilleur marché qu'ils ne le sont à l'heure actuelle. Sauf erreur, M. McNiven a mentionné dans son mémoire que nos réfrigérateurs, nos aspirateurs, nos voitures et ainsi de suite, bien que ce dernier cas soit un cas particulier, et bien d'autres produits pourraient être fournis par les États de la Nouvelle-Angleterre à bien meilleur compte qu'ils ne le sont par la province de l'Ontario. En effet, les distances sont bien moindres, ce qui réduirait en conséquence les frais de transport.

M. McNiven: Mais de plus, bon nombre de ces biens sont produits en Nouvelle-Angleterre et dans l'État de New-York et distribués ensuite dans tout le Canada à partir de divers points en Ontario. Nous parlons de l'entrée concrète de ces marchandises au Canada, mais elles peuvent très bien être transformées à Boston, venir au Canada par Toronto et être ensuite acheminées vers Halifax, trajet qui, vous vous en doutez sûrement, augmente les frais de transport. C'est ce que je voulais démontrer.

D'après les derniers chiffres que nous possédons, pour chaque dollar dépensé par un consommateur de la région atlantique, 80 cents servent à l'acquisition de produits non fabriqués dans cette région. Seulement 20 cents, sont dépensés pour des denrées alimentaires produites localement.

Le sénateur McElman: Quel est l'incidence du coût de l'énergie sur la production de poisson sur la côte est?

M. Connor: Elle est assez importante. Nous souffrons beaucoup des augmentations du prix du pétrole à cause de notre flotte. Les bateaux fonctionnent à l'essence ou au diesel. Les usines elles-mêmes ne consomment pas beaucoup d'énergie. Ensuite, il y a tout l'équipement dont la flotte se sert pour la prise du poisson, comme les filets et le fil de pêche. Cet équipement peut vous sembler insignifiant, mais il représente pourtant des dépenses de dizaines ou même de centaines de millions de dollars. En effet, cet équipement est fabriqué à partir de produits pétroliers, ce qui fait que nous nous heurtons donc également à un problème d'augmentation de coûts à ce chapitre.

Le sénateur McElman: Cela influe donc sur notre compétitivité, tant à court qu'à long terme.

M. Connor: En effet, mais c'est un facteur commun à l'industrie de la pêche du monde entier. Bien entendu, au Canada, tant que le prix du pétrole demeurera artificiellement très bas, nous aurons un avantage sur les autres pays. Les Américains, quant à eux, paient le prix mondial, ou quasiment, pour leur carburant, bien qu'ils reçoivent encore des subven-

[Text]

Senator McElman: Would this factor be sufficiently important to move us towards freezer trawlers and manufacturing ships?

Mr. Connor: Yes, it would, and that would be only one of the reasons for going in that direction. We have not made much progress in that connection, though the industry is anxious to do so; but the present government is not in favour of it, at least at the moment. It is a good argument, though. To bring those ships from Soviet Russia and Poland, behind the Iron Curtain, I suppose, is becoming more difficult. They must have a different way of calculating their costs, but even in that part of the world, petroleum is supposed to be in short supply and is becoming very valuable. Bringing all those ships across the Atlantic, burning all that expensive fuel, now, is a totally different matter from what it was ten years ago; it is much more expensive for them. So we do get protection there.

Senator McElman: As of this week they have permission to bring their own fuel for their aircraft into Newfoundland, so perhaps they will do it for trawlers as well.

So that Dr. McNiven will not feel left out, I would like to address a few questions to him.

You made a comment that if we went into a bilateral free trade agreement we might be putting all of our eggs into one basket. The figure is now 70 per cent. Surely you do not suggest that we would be trading only with the United States if we went into a bilateral free trade arrangement?

Dr. McNiven: I think the next ten years will tell the tale, because with the revolution in the GATT negotiations and the changes in the tariff structures, if they signal, ten years from now, that we moved, say, to 80 per cent—and I have read at least a few commentators making that suggestion—then we are looking at a long-term trend which, sooner or later, is going to go closer and closer to 100 per cent.

I think the fact of common language and an awful lot of common economic institutions impels us towards increased trade north-south, and an almost peculiarly Canadian hangup about language itself is involved. That is exhibited in the seeming inability of some people to learn French and others to learn English, which makes it difficult for us to find people to learn Swedish, Swahili or Vietnamese and other miscellaneous languages so that we can trade in the rest of the world. That is a significant handicap Canadian industry has. It is much easier to dial up Charlie in New York than it is to look for Mr. Seringeli in Kenya. Such things lead us towards a situation where those trading links increase in dimension and strength.

[Traduction]

tions, je crois. Quoi qu'il en soit, les prix qu'ils paient pour les sources d'énergie sont plus élevés que les nôtres.

Le sénateur McElman: Ce facteur serait-il suffisamment important pour nous faire adopter, graduellement, des chalutiers (BT-158) congélateurs et des navires-usines?

M. Connor: Oui, sans doute. Cela ne constituera d'ailleurs que l'une des raisons qui nous pousseront à nous orienter dans cette voie. Nous n'avons pas fait beaucoup de progrès à ce sujet, bien que l'industrie souhaite en faire ardemment. De toute façon, pour le moment, le gouvernement n'appuie pas cette orientation. C'est pourtant un point de vue valable. Amener ces bateaux de l'Union soviétique et de la Pologne, derrière le Rideau de fer, devient, j'imagine, plus difficile. Ces pays doivent avoir une autre manière de calculer leurs frais mais, même dans cette partie du monde, le pétrole est peu abondant et devient de plus en plus précieux. Donc, le fait de faire traverser l'Atlantique à ces navires, ce qui entraîne une consommation de carburant coûteuse, constitue actuellement une situation tout autre de celle qui avait cours il y a dix ans. L'opération actuelle leur revient bien plus cher et cela nous sert de protection.

Le sénateur McElman: A compter de cette semaine, ils auront toutefois la permission d'apporter à Terre-Neuve du carburant pour leurs aéronefs; peut-être alors le feront-ils aussi pour leurs chalutiers.

Mais comme je ne pense pas que M. McNiven ait l'impression qu'on l'oublie, je vais lui adresser quelques questions.

Vous avez dit que si nous nous engageons à signer un accord bilatéral de libre-échange avec les États-Unis, nous mettrions, sans doute, tous nos œufs dans le même panier. Le chiffre actuel est de 70 p. 100. Vous ne voulez certainement pas dire que nous ferions des échanges commerciaux uniquement avec les États-Unis, si nous signions un accord bilatéral de libre-échange?

M. McNiven: Nous le saurons dans dix ans, car, compte tenu des chambardements qui se sont produits dans les négociations du GATT et des changements survenus dans les structures tarifaires, si nous devons apprendre, dans dix ans, que les transactions de cet ordre sont passées, disons, à 80 p. 100, et je sais que certains observateurs ont donné à entendre que cela pourrait se produire, nous suivrions alors une courbe qui, tôt ou tard, nous rapprocherait des 100 p. 100.

Le fait de parler la même langue et d'avoir un grand nombre d'institutions économiques communes nous pousse vers un plus grand échange commercial Nord-Sud, bien que le Canada souffre d'un handicap linguistique, illustré par l'incapacité des uns d'apprendre le français et des autres d'apprendre l'anglais. Il est donc difficile pour nous de trouver des gens qui apprendraient le suédois, le swahili, le vietnamien ou d'autres langues qui nous permettraient d'effectuer des échanges commerciaux dans le reste du monde. Cela constitue un sérieux handicap pour l'industrie canadienne. En effet, il nous est beaucoup plus facile de téléphoner à M. Untel à New-York que de retrouver un certain Seringeli au Kenya. Ce genre de facteur nous mène à une situation où les liens commerciaux augmentent et se renforcent.

[Text]

My own feeling is that we should try our best to resurrect and make that long-dead third option work, not so much in the sense that we are being anti-American as much as to say that we should try our best to build up links in the other parts of the world as well as with the United States. It is to our advantage instead of leaning on the easiest connections.

Senator McElman: But we should still try to build up our trade with them as well.

Dr. McNiven: But I don't think we are. It has nothing to do with free trade in the sense of whether it is a desirable exchange between the United States and Canada. I think we are, without discussing it or anything else, going down the road which leads to that end anyway, but in terms of great disadvantages to Canada. In other words, we will get to the point where we have no bargaining room left. That will be sad.

Senator McElman: You indicated a bias against a bilateral free-trade area, if I took your testimony correctly, because of concern for specific industries. Could you take some of those specific industries that are important to the Atlantic region currently, where I believe 60 per cent-plus of our exports are in unfinished products and where our Atlantic manufacturing production is only 4 per cent of the national figure? What have we to lose? Our unemployment is also the highest in the nation. I wonder what we have to lose by giving fair consideration to this whole proposition and getting on with it.

Dr. McNiven: May I correct one point? It may have come across as seeming that I had a bias. What I felt my job in front of this committee to be was to list the various pros and cons. I believe that was in the letter that was sent to me by the committee: What were the various pros and cons as they affected the region and the industries in the region itself? That is what I was trying to determine.

In that line—and I think this is true of any discussion of this subject—we tend to be better off at very carefully calculating the disadvantages than at very carefully calculating the advantages. I would feel much the same as you do that for the Atlantic region the downside risk, the dangers, are fairly well calculated but are not that large. The upside risk, the chance of great advantages, is not well known and thus it is hard to determine these. But they do appear to be much larger and, on the whole, for the Atlantic region I would say that, the potential benefits to be gained, while they seem to be fuzzy at this point, do appear to be larger than the risk of what might be lost. I would agree with you there. I was trying simply to list here the pros and cons with respect to the region.

If you want, I will go through some of the industries. There would be a problem with increased trade; because of free trade there would be increased American-Canadian trade. That trade would tend to go inland. It would be either inland in terms of the centre of the continent or it would be inland in the sense that it tended not to use sea routes as opposed to land routes, especially trucking routes. That is my own bias. The result would be a downplaying of Canada's seacoast, both east

[Traduction]

J'estime pour ma part que nous aurions tout intérêt à tenter de «ressusciter» cette troisième option. Nous ne sommes pas anti-américains, mais nous devrions faire de notre mieux pour créer des liens dans d'autres parties du monde, au même titre que nous en avons avec les États-Unis, plutôt que d'adopter la solution de la facilité.

Le sénateur McElman: Ce qui ne nous empêcherait pourtant pas de chercher à faire croître nos échanges avec les États-Unis.

M. McNiven: Mais nous ne cherchons pas à les interdire non plus! Cela n'a rien à voir avec le libre-échange, avec le fait de savoir si ces échanges canado-américains sont souhaitables. Nous tendons de toute façon vers cette situation, et sans intervention de notre part, mais au grand désavantage du Canada. En d'autres termes, nous allons en arriver au triste stade où il nous sera impossible de négocier.

Le sénateur McElman: Si j'ai bien compris votre témoignage, vous vous êtes objecté à la création d'une zone de libre-échange à cause des torts qu'elle pourrait causer à certaines industries. Pourriez-vous en citer quelques-unes qui sont importantes, à l'heure actuelle, pour la région de l'Atlantique, de plus de 60 p. cent de nos exportations, je crois, portent sur des produits non-traités et où notre production de fabrication ne représente que 4 p. cent du chiffre national? Qu'avons-nous à perdre? Notre taux de chômage est également le plus élevé de tout le Canada. Je me demande vraiment ce que nous aurions à perdre si nous donnions suite à cette proposition.

M. McNiven: Puis-je rectifier quelque chose? Il a pu vous sembler que j'avais des objections, que mon point de vue était tendancieux. J'ai cru que mon devoir, devant ce comité, consistait à énumérer les divers avantages et inconvénients de cette proposition. Je crois même que cela figurait dans la lettre que m'a envoyée le comité. J'ai moi-même essayé de déterminer les différents avantages et inconvénients que cette proposition présentait pour la région elle-même et pour ses industries.

A ce propos, et je crois que cela est vrai de toute discussion sur le sujet, il nous est en général plus facile d'étudier soigneusement les inconvénients que les avantages d'une proposition. J'estime, tout comme vous, que pour la région de l'Atlantique, les risques à courir sont assez bien calculés et pas si importants que ça. Quant aux avantages, nous les connaissons mal et pouvons donc difficilement les évaluer. Même s'ils sont pour l'instant assez flous, ils semblent être plus importants pour l'ensemble de la région Atlantique que ne le sont les risques à courir. Je suis d'accord avec vous. J'essayais tout simplement d'énumérer les avantages et les inconvénients d'un tel projet pour cette région.

Si vous le voulez, je vais passer en revue certaines industries. L'augmentation des échanges commerciaux entraînera un problème. En effet, à cause du libre-échange, il y aura augmentation du commerce canado-américain, lequel aura tendance à se faire à l'intérieur des terres. Les échanges commerciaux se feraient par voie terrestre en partant au centre du continent, ou dans le sens que ces échanges plutôt que d'être effectués par voie maritime feraient appel au transport par camion. C'est

[Text]

and west, and the movement of trade in and out of those ports on the seas would be towards places other than North America, for the simple reason that the trade with North America would tend to blossom to a greater degree than the usual trade with Europe. That would be a minus for the seacoasts, or at least a zero, if you will.

For industries such as forest products, unprocessed or semi-processed fish products, food products that are unprocessed or semi-processed, minerals, there would not be much change. In part, with the exception of the fishing industry, that would be because there is a tendency in western society to build processing plants closer to the markets. Part of that is reinforced by tariff walls that encourage it, but if the tariff walls were not there it would still happen.

Look inside Canada. The tendency to build manufacturing plants is to build them near markets—Toronto, Montreal, and so on—rather than somewhere else. There are few exceptions, and most of them are exceptions that relate to the nature of the resource or to the fact that the product is not sensitive to price. Michelin Tire would be one sterling example. I doubt that it would change those industries much. It would not hurt them, but it would not help them either.

Senator McElman: Do you think that Michelin, McCain's and the Irvings would still prosper?

Dr. McNiven: Yes. Michelin could make them in Quebec or Manitoba and sell them for whatever it cost them to move the materials in and out, and still sell them because of the nature of the product. McCain's have a superior marketing force. There is no doubt that it is the strength of the marketing rather than anything else related to that business that has made it prosper. That is an example that is being ignored in Atlantic Canada. And Irving's, I think, have a strength of management and a strength of marketing as well, and that has allowed them to prosper. There is no doubt that free trade and the elimination of some of the restrictions on refined products would help Irving in spite of a contention that the U.S. has that the Virgin Islands refineries and the Trinidad refineries produce a cheaper product. They would still be able to penetrate Maine and New England rather well, I think.

Senator McElman: So we have Mr. Connor giving testimony that the fishing industry should prosper under such an arrangement.

Mr. Connor: Should gain.

Senator McElman: And as well, because of the international market it is developing. The forest industry would not be affected, except that we could then move into fine paper competition, which we cannot do now.

Dr. McNiven: That is a marginal thing.

Senator McElman: In terms of agriculture, what would you say about potatoes? Would we be snowed under or would

[Traduction]

mon opinion. Le rôle des transporteurs maritimes de la côte est et ouest du Canada serait réduit et le trafic dans ces ports de mer se ferait en direction et en provenance de ports situés ailleurs qu'en Amérique du nord pour la simple raison que les échanges commerciaux avec l'Amérique du nord auraient tendance à s'épanouir plus que ça ne serait le cas des échanges ordinaires avec l'Europe. Ainsi, les caboteurs subiraient des pertes ou, au mieux, n'enregistreraient aucun gain.

Il y aurait peu de changements pour des secteurs comme ceux des produits forestiers, des produits de la mer et des produits d'alimentation non traités ou semi-traités et du minéral. À l'exception du secteur des pêches, cette situation est en partie attribuable au fait que la société occidentale a tendance à construire les installations de traitement à proximité des marchés. Les barrières tarifaires constituent un autre encouragement en ce sens, mais même si elles n'existaient pas, la situation serait la même.

À l'intérieur du pays, on a tendance à construire les installations manufacturières près des marchés (à Toronto, à Montréal, etc.) plutôt qu'ailleurs. Quelques exceptions ressortent mais la plupart d'entre elles sont liées à la nature des ressources ou au fait que le produit n'est pas influencé par les prix. Les pneus Michelin nous en fournissent un excellent exemple. Je doute que ces nouveaux échanges commerciaux influent tellement sur ces industries. Elles ne s'en trouveraient ni avantagées ni désavantagées.

Le sénateur McElman: Croyez-vous que Michelin, McCain's et Irvings prospéreraient quand même?

M. McNiven: Oui. À cause de la nature de son produit, Michelin pourrait le fabriquer au Québec ou au Manitoba et recouvrer dans le prix de vente les frais de transport. McCain's dispose d'une équipe de commercialisation supérieure. Je suis sûr que c'est la qualité de ses services de mise en marché plus que n'importe quel autre facteur qui l'a fait prospérer. On ne tient pas compte de cet exemple dans les Maritimes. De la même façon, la qualité des services de gestion et de mise en marché d'Irvings lui a permis de prospérer. Il ne fait aucun doute que le libre-échange et la suppression de certaines restrictions portant sur des produits raffinés viendraient en aide à Irvings en dépit de l'affirmation de représentants américains selon laquelle le produit des raffineries des îles Vierges et de Trinidad sont meilleur marché. Je crois que la société pourrait quand même se tailler une place sur le marché du Maine et de la Nouvelle-Angleterre.

Le sénateur McElman: Ainsi, M. Connor estime que l'industrie des pêches devrait prospérer grâce à cet accord.

M. Connor: Elle devrait en tirer profit.

Le sénateur McElman: Et également à cause du marché international qu'il crée. L'industrie forestière ne serait pas touchée mais elle pourrait tenter de percer sur le marché du papier fin, ce qu'elle ne peut faire à l'heure actuelle.

M. McNiven: C'est une production marginale.

Le sénateur McElman: Dans le domaine agricole, les producteurs de pommes de terre de l'Île-du-Prince-Édouard et du

[Text]

Prince Edward Island and New Brunswick survive? It would not affect our coal mining, because we do not export that.

Dr. McNiven: We export metallurgical coal to Brazil and Belgium. The rest of it is being used right there.

Senator McElman: That industry would not be affected in this instance, then?

Dr. McNiven: I don't see it.

Senator McElman: With all deference to Mr. Stanfield's past, we do not have a strong textile industry in the maritimes in the Atlantic area.

Dr. McNiven: That is true.

Senator McElman: So there is no great effect there in employment.

Dr. McNiven: Even in aggregate numbers, if we were to talk about industries of that nature being severely affected, when it comes down to total numbers of people who would be affected, it would be relatively small in proportion.

One of the reasons for that is that 70-odd per cent of the people in Atlantic Canada are involved in service industries. Broadly, that includes everything from construction, through government, to delivering pizzas. That sort of thing would not be affected all that much.

Senator McElman: Further to that, our base metal mines and our newly-developed potash industries would not be affected.

Dr. McNiven: No, those are all raw materials.

Senator McElman: I am looking at a list from one of your own productions. It is one that came out in *Atlantic Canada To-day* in the late 1977 issue.

So the sawmills, of course, would not be affected. Perhaps veneer and plywood products could be, but I do not really think so.

Dr. McNiven: It might work the other way, because there are a number of contentions between Canadian and American firms in terms of the acquisition of logs to be used in those particular products, and right now, especially for Maine and New England, the factories tend to be on the Maine side and the logs tend to be on the Canadian side.

Senator McElman: Although we are getting pretty slim on our side with veneer and logs, too.

Dr. McNiven: Yes, but if there were an industry with free trade, I would assume the industry would probably want to get a little closer to those supplies.

Senator McElman: I assume the furniture industry would be adversely affected in our area because of the current cost being far above the U.S. production.

Dr. McNiven: I do not really know because the furniture industry in our area has been largely forced into certain types of specialties, especially hardwood furniture. If you go to St.

[Traduction]

Nouveau-Brunswick seraient-ils rayés de la carte ou réussiraient-ils à survivre? Les nouveaux accords n'auraient pas de répercussions sur le secteur du charbon car nous n'exportons pas ce produit.

M. McNiven: Nous exportons du charbon métallurgique au Brésil et en Belgique et nous consommons le reste.

Le sénateur McElman: Ce secteur ne serait donc pas touché?

M. McNiven: Je ne crois pas.

Le sénateur McElman: Avec tout le respect que je dois à l'œuvre de M. Stanfield, notre industrie du textile dans les Maritimes n'est pas très vigoureuse.

M. McNiven: C'est exact.

Le sénateur McElman: Il y aurait donc peu de différence en termes d'emplois.

M. McNiven: Le nombre total de travailleurs d'industries de ce genre qui seraient durement touchés serait relativement réduit.

L'une des raisons qui expliquent cette situation est qu'environ 70 p. cent des travailleurs des Maritimes œuvrent dans le secteur des services. En termes généraux, cela comprend à peu près tout le monde, depuis les travailleurs de la construction et les fonctionnaires jusqu'aux livreurs de pizza. Ils seraient en général peu touchés.

Le sénateur McElman: En outre, le secteur des métaux de base et celui, nouvellement créé, de la potasse ne seraient pas incommodés non plus.

M. McNiven: Non puisqu'il s'agit de matières brutes.

Le sénateur McElman: J'ai sous les yeux une liste qui se trouve dans une de vos publications, *Atlantic Canada To-day*, un numéro de fin 1977.

Donc, les scieries ne seraient donc pas affectées. Peut-être le secteur de fabrication du contre-plaqué ou du similibois auraient à souffrir mais, à vrai dire, je ne crois pas.

M. McNiven: Il se pourrait que ce soit le contraire, car il y a entre les sociétés canadiennes et américaines pas mal de conflits quant à l'achat du bois pour la fabrication de ces produits; et à l'heure actuelle, notamment pour le Maine et la Nouvelle-Angleterre, les usines sont plutôt du côté du Maine alors que le bois se trouverait plutôt concentrées du côté canadien.

Le sénateur McElman: Nos réserves de bois de placage diminuent elles aussi.

M. McNiven: Oui, et si nous avions une zone de libre-échange, je crois, que ce secteur de l'activité pourrait probablement se rapprocher des centres d'approvisionnement.

Le sénateur McElman: Le secteur de l'ameublement subirait donc un certain préjudice car nos prix actuels sont de loin supérieurs aux prix américains.

M. McNiven: A vrai dire, je ne sais pas, car le secteur de l'ameublement dans notre région s'est spécialisé notamment dans la fabrication de meubles en bois dur. Si vous vous rendez

[Text]

François-de-Madawaska, which is located at the tail of New Brunswick, there is a very flourishing furniture factory that by any sense of location should not be there, but it is, and they are doing fairly well, largely because of the types of design, the use of the wood, the connections they have to get the types of wood they need right on the spot.

Senator McElman: The same in Campbellton.

Dr. McNiven: The same thing there. These are dealing in specialty furniture. There are not sofas by the millions for apartments and houses and things of that nature, so I would not see that as being particularly affected. If it is not affected in the Canadian free-trade zone, I cannot see it being affected in the wider free-trade zone.

Senator McElman: So we have all resource-based industries that would not be adversely affected, and Michelin has proven that they can prosper with a good product. It seems to me we can afford to get some eggs in the basket. It is all uphill, is it not?

Dr. McNiven: In that sense. I was simply expressing the concern that it is useful to develop trade elsewhere, and I am afraid people are simply relaxing and not continuing to work up those other hills in other parts of the world, and, in the long run, that is not wise. I would not want that goal to be lost sight of in the light of the free trade organization.

Senator McElman: Do you suppose, then, that APEC can give those people that Mr. Stanfield and I were talking about earlier on, politicians and others, a lift in educating the Atlantic area on this whole great subject which has such tremendous possibilities for Canada?

Dr. McNiven: When our tri-regional project is done, I think, organizationally, I can answer you better. At this point it is fairly clear that not only does APEC tend to be soft-dollar type of people but also we tend to be free traders.

The Deputy Chairman: Thank you very much, Senator McElman, for your contribution.

Senator Bélisle: My question will simply be one to enrich my vocabulary. We have been enlightened and enriched by your testimony, but would somebody please tell me what exactly is groundfish? Is it a different species, or is it something like nickel which sells under 14 different names and yet is not known as nickel.

Mr. Connor: That is a good question. For some reason, biologists have so classed certain kinds of fish which are really quite similar as to size, body structure and so on, and they all live on the bottom of the sea; therefore, they are groundfish.

Senator Bélisle: Something like suckers?

Mr. Connor: No, they are haddock, cod, hake, pollack and cusk. Those are the five classic groundfish. But in the last 25 years or so they have also been classifying flounders and sole

[Traduction]

à St-François-de-Madawaska qui se trouve au bout du Nouveau-Brunswick, vous vous rendez compte que l'industrie de l'ameublement est en pleine expansion, et ce, en grande partie à cause du design de ses meubles, de l'utilisation du bois et des contacts dont l'industrie bénéficie pour s'approvisionner dans les différents types de bois que l'on peut trouver sur place.

Le sénateur McElman: On peut dire la même chose de Campbellton.

M. McNiven: La même chose. Ce secteur s'est spécialisé dans la fabrication de certains meubles. Il ne s'agit pas de divans que l'on fabrique à grande échelle pour meubler les appartements, ou encore d'autres pièces d'ameublement similaires; en conséquence je ne crois que ce secteur serait particulièrement affecté. Si ce n'est pas le cas dans le cadre d'une zone de libre-échange au Canada, je ne vois pas pourquoi ce serait le contraire si on élargissait la zone en question.

Le sénateur McElman: Donc, toutes les industries à forte intensité de ressources ne subiraient aucun préjudice et Michelin nous l'a prouvé. Pour faire des affaires florissantes il faut un bon produit; il me semble que nous pouvons aller de l'avant dans certains secteurs. Ce n'est pas facile, bien entendu.

M. McNiven: Dans ce sens non. Tout ce que je voulais dire, c'est qu'il pouvait se révéler utile de développer les échanges commerciaux ailleurs et je crains que les gens au lieu de continuer à s'attaquer aux difficultés ailleurs dans le monde, baissent les bras ce qui à long terme n'est pas une attitude très sage. Je ne voudrais pas que l'on perde cela de vue, en parlant de la création d'une zone de libre-échange.

Le sénateur McElman: Croyez-vous alors que l'APEC puisse convaincre les personnes auxquelles M. Stanfield et moi avons fait allusion, vivant dans la région Atlantique qu'il existe pour le Canada de très grandes possibilités.

M. McNiven: Lorsque nous aurons mené à bien notre projet régional, je pourrai vous donner une meilleure réponse. Pour l'instant, il semble clair que non seulement l'APEC est disposé à y consacrer des fonds, mais également est favorable au libre-échange.

Le vice-président: Merci beaucoup, sénateur McElman, pour votre témoignage.

Le sénateur Bélisle: Ma question ne vise qu'à enrichir mon vocabulaire. Votre témoignage nous a grandement éclairé, mais pourrait-on me dire ce qu'on entend exactement par poisson de fond? S'agit-il d'une espèce de poisson ou est-ce comme pour ce que nous appelons nickel qui se vend sous quatorze noms différents.

M. Connor: Voilà une bonne question. Pour une raison quelconque, les biologistes classent ainsi certains poissons qui vivent au fond de la mer et qui se ressemblent par la grosseur et la forme. Voilà ce qu'on entend par poisson de fond.

Le sénateur Bélisle: Comme les meuniers et les castostomes?

M. Connor: Non, comme l'aiglefin, la morue, le merlu, la gorgée et le brosme. Voilà les cinq poissons de fond types. Depuis environ vingt-cinq ans, on classe aussi les poissons plats

[Text]

as groundfish. Strictly speaking, they are not groundfish, but they are on the ground so they tend to classify them that way.

The Deputy Chairman: I want to thank the witnesses, Dr. McNiven, Mr. Connor and Mr. Stanfield, for the excellent contribution they have made to our committee.

Je vous remercie, M. Stanfield, d'être venu nous voir. Vous semblez être en excellente santé ainsi qu'en excellente forme. Vous devriez revenir nous voir plus souvent au Sénat.

Before we adjourn I want to let you know that on Thursday morning the committee will hear the Deputy Minister of Industry, Trade and Commerce, Mr. Robert Johnstone, who will tell the committee of the prospects for Canada-United States trade in the 1980s.

The committee adjourned.

[Traduction]

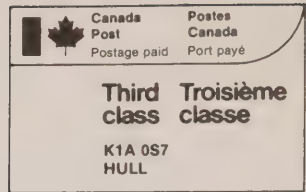
et la sole parmi les poissons de fond. Ils ne sont pas strictement parlant des poissons de fond, mais comme ils vivent au fond de l'eau, on les classe dans cette catégorie.

Le vice-président: Je tiens à remercier les témoins, Messieurs McNiven, Connor et Stanfield, de leur collaboration.

Thank you, Mr. Stanfield, for having come before us today. You seem in excellent health and shape. You should come and visit us more often.

Avant de suspendre les travaux, j'aimerais vous rappeler que nous accueillons jeudi matin le sous-ministre de l'Industrie et du Commerce, M. Robert Johnstone, qui nous parlera des perspectives pour le commerce entre le Canada et les États-Unis au cours des années 1980.

Le Comité suspend ses travaux.



If undelivered, return COVER ONLY to:
Canadian Government Printing Office,
Supply and Services Canada,
45 Sacré-Coeur Boulevard,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S7

En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:
Imprimerie du gouvernement canadien,
Approvisionnement et Services Canada,
45, boulevard Sacré-Coeur,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S7

WITNESSES—TÉMOINS

The Hon. Robert L. Stanfield, P.C., Q.C.;
Mr. Harold Connor, Halifax, N.S.;
Mr. James McNiven, Executive Vice-President, Atlantic
Provinces Economic Council.

L'honorable Robert L. Stanfield, c.p., c.r.;
M. Harold Connor, Halifax, N.-É.;
M. James McNiven, vice-président exécutif, Conseil écono-
mique des provinces de l'Atlantique.



First Session
Thirty-second Parliament, 1980

SENATE OF CANADA

*Proceedings of the Standing
Senate Committee on*

Foreign Affairs

Chairman:
The Honourable GEORGE C. van ROGGEN

Thursday, June 12, 1980

Issue No. 6

Sixth Proceedings on:
Canadian Relations with the United States

WITNESSES:
(See back cover)

Première session de la
trente-deuxième législature, 1980

SÉNAT DU CANADA

*Délibérations du comité
sénatorial permanent des*

Affaires étrangères

Président:
L'honorable GEORGE C. van ROGGEN

Le jeudi 12 juin 1980

Fascicule n° 6

Sixième fascicule concernant:
Les relations du Canada avec les États-Unis

TÉMOINS:
(Voir à l'endos)

THE STANDING SENATE COMMITTEE ON
FOREIGN AFFAIRS

The Honourable George C. van Roggen, *Chairman*
The Honourable Martial Asselin, P.C., *Deputy Chairman*

The Honourable Senators:

Asselin	Macquarrie
Bélisle	Marshall
Bird	McElman
Bosa	Molgat
*Flynn	Molson
Frith	Murray
Graham	Neiman
Grosart	*Perrault
Hicks	Riel
Haidasz	Rizzuto
Lafond	Roblin
Lamontagne	Smith (<i>Colchester</i>)
Lang	Stanbury
Langlois	van Roggen
Lapointe	Yuzyk—(28)

**Ex Officio Members*

(Quorum 5)

LE COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT
DES AFFAIRES ÉTRANGÈRES

Président: L'honorable George C. van Roggen
Vice-président: L'honorable Martial Asselin, C.P.

Les honorables sénateurs:

Asselin	Macquarrie
Bélisle	Marshall
Bird	McElman
Bosa	Molgat
*Flynn	Molson
Frith	Murray
Graham	Neiman
Grosart	*Perrault
Hicks	Riel
Haidasz	Rizzuto
Lafond	Roblin
Lamontagne	Smith (<i>Colchester</i>)
Lang	Stanbury
Langlois	van Roggen
Lapointe	Yuzyk—(28)

**Membres d'office*

(Quorum 5)

ORDER OF REFERENCE

Extract from the Minutes of the Proceedings of the Senate,
Thursday, May 1st, 1980:

“With leave of the Senate,

The Honourable Senator van Roggen moved, seconded
by the Honourable Senator Asselin, P.C.:

That The Standing Senate Committee on Foreign
Affairs be authorized to continue its examination of and
report upon Canadian relations with the United States;

That the papers and evidence received and taken on the
subject in the Twenty-Ninth, Thirtieth and Thirty-first
Parliaments be referred to the Committee;

That the Committee be empowered to engage the ser-
vices of such counsel and technical, clerical and other
personnel as may be required for the purpose of the said
examination and for the purpose of its examination and
consideration of such legislation and other matters as may
be referred to it, at such rates of remuneration and
reimbursement as the Committee may determine, and to
compensate witnesses by reimbursement of travelling and
living expenses, if required, in such amount as the Com-
mittee may determine; and

That the Committee have power to sit during adjourn-
ments of the Senate.

The question being put on the motion, it was—
Resolved in the affirmative.”

ORDRE DE RENVOI

Extrait des Procès-verbaux du Sénat, le jeudi 1^{er} mai 1980:

«Avec la permission du Sénat,

L'honorable sénateur van Roggen propose, appuyé par
l'honorable sénateur Asselin, C.P.,

Que le Comité sénatorial permanent des affaires étran-
gères soit autorisé à continuer son étude des relations du
Canada avec les États-Unis et à faire rapport à ce sujet;

Que les documents recueillis et les témoignages enten-
dus sur ce sujet au cours des vingt-neuvième, trentième et
trente et unième Parlements soient déférés au comité;

Que le comité soit autorisé à retenir les services d'avo-
cats, de personnel technique et de personnel de bureau
dont il pourra avoir besoin aux fins de ladite enquête et
aux fins d'examiner les mesures législatives et autres
questions qui peuvent lui être déférées, et aux tarifs de
rémunérations et de remboursement que le comité peut
déterminer, et à indemniser les témoins en leur rembour-
sant des frais de voyage et de subsistance, si nécessaire,
aux montants que le comité peut déterminer; et

Que le comité soit autorisé à siéger durant les ajourne-
ments du Sénat.

La question, mise aux voix, est adoptée.»

Le greffier du Sénat

Robert Fortier

Clerk of the Senate

MINUTES OF PROCEEDINGS

THURSDAY, JUNE 12, 1980
(7)

[Text]

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs met this day at 9:35 a.m., the Chairman, the Honourable Senator van Roggen presiding.

Present: The Honourable Senators Asselin, Bosa, Frith, Haidasz, Lafond, Langlois, Lapointe, Macquarrie, McElman, Neiman, Rizzuto, Stanbury and van Roggen. (13)

In attendance: From the Parliamentary Centre for Foreign Affairs and Foreign Trade: Mr. Peter C. Dobell, Director and Mrs. Carol Seaborn.

The Chairman referred to the Motion adopted by the Senate on May 14, 1980 in which the Standing Senate Committee on Foreign Affairs was authorized to hear evidence on and consider matters relating to national defence.

Pursuant to Rule 77(4) of the Rules of the Senate, the Honourable Senator Lafond moved, seconded by the Honourable Senator Stanbury:

"THAT a Subcommittee of the Standing Senate Committee on Foreign Affairs, to be known as the Subcommittee on National Defence, be appointed;

THAT the Subcommittee be authorized to hear evidence on and to consider matters relating to national defence; and

THAT the Subcommittee be composed of the Honourable Senators Flynn, Grosart, Hicks, Lang, Lafond, Langlois, Marshall, McElman, Molgat, Molson, Neiman, Perrault, Roblin, Smith (*Colchester*), Stanbury, van Roggen and Yuzyk."

The motion carried.

The Committee continued consideration of its Order of Reference dated May 1st, 1980, relating to Canadian Relations with the United States.

Witnesses:

From the Department of Industry, Trade and Commerce:

Mr. Robert Johnstone, Deputy Minister;

Mr. R. E. Latimer, Assistant Deputy Minister, International Trade Relations.

The Chairman introduced the witnesses. Mr. Johnstone made a statement and together with Mr. Latimer answered questions put to them by Members of the Committee.

At 11:55 a.m., the Committee adjourned to the call of the Chair.

ATTEST:

PROCÈS-VERBAL

LE JEUDI 12 JUIN 1980
(7)

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères se réunit aujourd'hui à 9 h 35 sous la présidence de l'honorable sénateur van Roggen (président).

Présents: Les honorables sénateurs Asselin, Bosa, Frith, Haidasz, Lafond, Langlois, Lapointe, Macquarrie, McElman, Neiman, Rizzuto, Stanbury et van Roggen. (13)

Aussi présents: Du Centre parlementaire des affaires étrangères et du commerce extérieur: M. Peter C. Dobell, directeur et M^{me} Carol Seaborn.

Le président se réfère à la motion adoptée par le Sénat le 14 mai 1980 à savoir, que le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères soit autorisé à entendre des témoignages concernant la défense nationale et à étudier toutes questions s'y rattachant.

Conformément à l'article 77(4) du Règlement du Sénat l'honorable sénateur Lafond propose, appuyé par l'honorable sénateur Stanbury:

«QUE soit créé un sous-comité du comité sénatorial permanent des affaires étrangères qui porterait le nom de sous-comité sur la défense nationale;

QUE le sous-comité soit autorisé à entendre des témoignages concernant la défense nationale et à étudier toutes questions s'y rattachant; et

QUE le sous-comité soit composé des honorables sénateurs Grosart, Hicks, Lang, Lafond, Langlois, Marshall, McElman, Molgat, Molson, Neiman, Roblin, Smith (*Colchester*), Stanbury, van Roggen et Yuzyk.»

La motion est adoptée.

Le Comité poursuit l'étude de son ordre de renvoi du 1^{er} mai 1980 portant sur les relations du Canada avec les États-Unis.

Témoins:

Du ministère de l'Industrie et du Commerce:

M. Robert Johnstone, sous-ministre;

M. R. E. Latimer, sous-ministre adjoint, Relations commerciales internationales.

Le président présente les témoins. M. Johnstone fait une déclaration puis, ainsi que M. Latimer, répondent aux questions qui leur sont posées par les membres du Comité.

A 11 h 55, le Comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation du président.

ATTESTÉ

Le greffier du Comité

Patrick Savoie

Clerk of the Committee

EVIDENCE

Ottawa, Thursday, June 12, 1980

[Text]

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs met this day at 9.30 a.m. to examine Canadian relations with the United States.

Senator George C. van Roggen (*Chairman*) in the Chair.

The Chairman: Honourable senators, before getting to the main subject matter of today's meeting, there is a preliminary matter to be dealt with in connection with the reference from the Senate on May 14 last that this committee be authorized to hear evidence on and to consider matters relating to national defence, and in that respect I recognize Senator Lafond.

Senator Lafond: Mr. Chairman, since you have already dealt with the preamble, I shall move directly to the motion.

I move, pursuant to rule 77(4) of the Rules of the Senate, seconded by the honourable Senator Stanbury:

THAT a Subcommittee of the Standing Senate Committee on Foreign Affairs, to be known as the Subcommittee on National Defence, be appointed;

THAT the Subcommittee be authorized to hear evidence on and to consider matters relating to national defence; and

THAT the Subcommittee be composed of the Honourable Senators Grosart, Hicks, Lang, Lafond, Langlois, Marshall, McElman, Molgat, Molson, Neiman, Roblin, Smith (*Colchester*), Stanbury, van Roggen and Yuzyk. (15)

That is the text of the motion, Mr. Chairman. The second paragraph—"that the Subcommittee be authorized to hear evidence on and to consider matters relating to national defence"—reproduces exactly the terms of reference given to this committee by the Senate.

The motion is being moved pursuant to rule 77(4) of the Rules of the Senate. Just to refresh the memories of honourable senators, that rule, reads as follows:

A select committee may appoint from among its members such subcommittees as it may deem desirable which shall report back to the committee. The rules applicable in the committee shall apply *mutatis mutandis* in the subcommittee.

That last sentence means, in addition to other things, that both the Leader of the Government and the Leader of the Opposition in the Senate are *ex officio* members of the subcommittee.

I would also like to draw attention to the fact that any report issued by the subcommittee will be submitted first to the main committee where it may be discussed, debated, amended, or otherwise dealt with by the full membership of the Foreign Affairs Committee.

The Chairman: Senator Lafond, in listing the membership of this committee, the names of Senator Perrault and Senator Flynn are always included, notwithstanding that they are *ex*

TÉMOIGNAGES

Ottawa le jeudi 12 juin 1980

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères se réunit aujourd'hui à 9 h 30 pour étudier les relations entre le Canada et les États-Unis.

Le sénateur George C. van Roggen (*président*) occupe le fauteuil.

Le président: Honorables sénateurs, avant d'aborder le sujet principal de la séance d'aujourd'hui, je voudrais vous parler d'une question préliminaire portant sur l'ordre de renvoi du Sénat en date du 14 mai dernier, stipulant que le Comité est autorisé à entendre des témoignages et étudier des questions ayant trait à la Défense nationale, et à cet égard je cède maintenant la parole au sénateur Lafond.

Le sénateur Lafond: Monsieur le Président, comme vous avez déjà exposé le préambule, je passerai sans plus tarder à la motion.

Je propose, en vertu du paragraphe 77(4) du Règlement du Sénat, appuyé par l'honorable sénateur Stanbury:

Que le sous-comité du comité sénatorial permanent des affaires étrangères, sont connu sous le nom de sous-comité de la défense nationale;

Que le sous-comité soit autorisé à entendre des témoignages ou à faire l'étude de questions concernant la défense nationale; et

Que siègent à ce sous-comité les honorables sénateurs Grosart, Hicks, Lang, Lafond, Langlois, Marshall, McElman, Molgat, Molson, Neiman, Roblin, Smith (*Colchester*), Stanbury, van Roggen et Yuzyk. (15)

C'est la libellé de la motion, Monsieur le Président. Le deuxième paragraphe «Que le sous-comité est autorisé à entendre des témoignages et à faire l'étude de questions touchant le domaine de la défense nationale,»—accorde exactement le même mandat que celui donné à ce comité par le Sénat.

La motion est présentée en vertu du paragraphe 77(4) du Règlement du Sénat qui, pour mémoire, stipule:

Un Comité particulier peut, s'il le juge opportun, constituer parmi ses membres des sous-comités qui devront lui faire rapport de leurs travaux. Les règles régissant les travaux du comité doivent s'appliquer, *mutatis mutandis*, à ceux du sous-comité.

La dernière phrase veut dire que, en plus de leurs autres activités, le leader du gouvernement et le leader de l'opposition au Sénat sont membres d'office du sous-comité.

Je voudrais également attirer votre attention sur le fait qu'un rapport présenté par le sous-comité devra d'abord être soumis au comité principal qui en discutera, le modifiera, ou encore qu'il sera soumis à l'appréciation de tous les membres du comité des affaires étrangères.

Le président: Sénateur Lafond, dans la liste des membres de ce comité, figurent toujours les noms des sénateurs Perrault et Flynn, nonobstant le fait que ce sont des membres d'office et,

[Text]

officio members, and in the light of that I am wondering whether they perhaps should not be included in the list of honourable senators to serve on the subcommittee.

Senator Lafond: If that is the normal procedure, I would not depart from it.

The Chairman: If that is agreeable, we will just add their names to the motion.

Honourable senators have heard the motion, as amended. Is there any discussion?

Senator Macquarrie: Mr. Chairman, what would be the quorum for the subcommittee?

Senator Lafond: Since the rules applicable to committees of the Senate would apply, I would expect the quorum to be five.

The Chairman: Once the subcommittee is established, I assume there will need to be an organization meeting. Whether the subcommittee would have discretion in the area of establishing a quorum, I am not certain.

Senator Lafond: I would not think so, Mr. Chairman, because rule 77(4) states, in part:

The rules applicable in the committee shall apply *mutatis mutandis* in the subcommittee.

The Chairman: In that case, the quorum would be five.

Senator Lapointe: How many members would serve on the subcommittee?

The Chairman: The number would be 14, plus the two leaders, for a total of 16.

Senator Lafond: The additions to the Foreign Affairs Committee, for the purpose of the establishment of the subcommittee, totalled eight, bringing the total membership of the Foreign Affairs Committee to 28. The aim in establishing the total committee membership at 28 was to have 14 members serve on the subcommittee, plus the *ex officio* members, being Senator van Roggen, Senator Flynn and Senator Perrault. So, in the event of a conflict or a division—and I do not expect it would come to that—there would be sufficient personnel to meet simultaneously, the main committee meeting on Canada-U.S. relations and the subcommittee on military affairs.

The Chairman: Is there further discussion on the motion? If not, I shall put the question. All of those in favour of the motion, as amended?

Hon. Senators: Agreed.

The Chairman: I declare the motion carried.

Senator Lafond: As a last note, Mr. Chairman, may I suggest that I anticipate that the organization meeting of that subcommittee will be held, when the Senate rises, on Wednesday of next week.

The Chairman: I might say, by way of emphasis, that all 28 members of this committee are welcome at all meetings of either the subcommittee or the main committee and, if honourable senators agree, I shall instruct the clerk of the committee that all notices of all meetings of the subcommittee be sent to all members of the main committee.

Honourable senators, we can now move on to the main subject matter of today's meeting. We have before us today

[Traduction]

cela étant, je me demande si on ne devrait pas supprimer leur nom de la liste des honorables sénateurs qui siégeront au sous-comité.

Le sénateur Lafond: Si c'est la règle, je ne voudrais pas l'enfreindre.

Le président: Si tout le monde est d'accord, je vais ajouter leur nom à la motion.

Les honorables sénateurs ont entendu la motion dans sa forme modifiée, y a-t-il des questions?

Le sénateur Macquarrie: M. le président, quel sera le quorum du sous-comité?

Le sénateur Lafond: Le quorum sera de cinq personnes étant donné que les règles applicables aux comités du Sénat s'appliquent aux sous-comités.

Le président: Dès que le sous-comité aura été constitué, je crois qu'il faudra tenir une réunion d'organisation. Je ne suis pas sûr que le sous-comité puisse décider du quorum.

Le sénateur Lafond: Je ne pense pas, monsieur le président, car le paragraphe 77(4) du Règlement stipule, en partie:

«Les règles régissant les travaux doivent s'appliquer, *mutatis mutandis*, à ceux du sous-comité.»

Le président: En ce cas, le quorum serait de cinq.

Le sénateur Lapointe: Combien le sous-comité a-t-il de membres?

Le président: Il en aurait quatorze, plus deux leaders ce qui fait en tout seize.

Le sénateur Lafond: Si l'on compte les huit membres qui ont été ajoutés au comité des affaires étrangères en vue de la création du sous-comité, ce Comité compte un total de 28 membres. Ce qu'on visait en portant à 28 le nombre de membres, c'était d'en voir 14 se joindre au sous-comité, en plus des membres d'office, à savoir les sénateurs van Roggen, Flynn et Perrault. Ainsi, en cas de conflit ou de division, bien que je ne pense pas qu'on en vienne là, il y aurait assez de membres pour participer simultanément à la réunion du comité principal sur les relations commerciales canado-américaines et à celle du sous-comité sur les questions militaires.

Le président: Y a-t-il d'autres questions sur la motion? Sinon, je la mets aux voix. Ceux en faveur de la motion, telle qu'amendée?

Des voix: D'accord.

Le président: Je déclare la motion adoptée.

Le sénateur Lafond: Comme dernière remarque, monsieur le président, pourrais-je vous rappeler que la réunion d'organisation du sous-comité doit normalement se tenir mercredi de la semaine prochaine, à l'ajournement du Sénat.

Le président: J'ajouterais, pour renchérir, que les 28 membres de ce comité sont les bienvenus à toutes les réunions, soit du sous-comité soit du comité principal et, si les honorables sénateurs sont d'accord, je donnerais au greffier du comité des instructions pour qu'il envoie à tous les membres du comité principal, tous les avis de réunion du sous-comité.

Honourables sénateurs, nous pouvons maintenant passer au sujet de notre séance d'aujourd'hui. Nous entendrons le témoi-

[Text]

Mr. Robert Johnstone, the Deputy Minister of Industry, Trade and Commerce. I want to stress that this meeting has not been arranged for the purpose of enabling members of the committee to ask Mr. Johnstone or his associates whether or not they favour free trade or the recommendation in that respect at the conclusion of Volume II of our study on Canada-United States Relations. That is a question of government policy and would be unfairly put to senior officials or, for that matter, anyone in the Public Service for public comment.

We hope to hear from our witnesses today an assessment of the climate of the 1980s in which Canadian industry will be functioning, from a trade point of view, and, hopefully, comments on what they perceive to be the shape of trading patterns during the forthcoming years which will affect the ability of Canadian industry to flourish or which, indeed, could have the opposite effect on it.

We have also asked the witnesses to focus on the Canada-United States side of this question, in particular, in the context of the most recently concluded GATT negotiations and their probable impact on tariff and non-tariff barriers as between Canada and the United States.

Many of you are familiar with the recently appointed Deputy Minister of Industry, Trade and Commerce, Mr. Robert Johnstone, who is on my right. Mr. Johnstone has had vast experience with the Bank of Canada and the International Monetary Fund, and before his recent appointment as Deputy Minister of Industry, Trade and Commerce he was in charge of Economic Affairs in the Department of External Affairs.

Mr. Johnstone is accompanied by Mr. Latimer who is assistant deputy minister in charge of international trade at the department, and he has two other officials with him, Mr. Elliot and Mr. Van Beselaere. After Mr. Johnstone's presentation, Senator Frith has agreed to lead off the questioning and, with that, I would simply ask you to go ahead, Mr. Johnstone.

Mr. Robert Johnstone, Deputy Minister, Department of Industry, Trade and Commerce: Thank you very much, Mr. Chairman.

Honourable senators, we appreciate very much the invitation to appear before your committee. At the Department we have been following the sittings of the committee with great interest, and we note that a number of eminent and very experienced individuals have appeared before you. I hope that whatever contribution I can make will also be useful to your proceedings. I must say at the outset that I very much doubt my ability to bring new insights to the topic under discussion.

My opening remarks will be relatively brief and touch on just three or four topics in line with the first part of the invitation. I will be touching on the shape of the years ahead in the world trading and economic scene. I will also touch on aspects of Canada-U.S. relations. I should say at the beginning that, on that aspect, my opening remarks will be relatively brief, but no doubt we can get into a discussion after.

[Traduction]

gnage de M. Robert Johnstone, sous-ministre, ministère de l'Industrie et du Commerce. Je voudrais souligner que cette séance n'a pas été organisée pour que les membres du comité aient l'occasion de demander à M. Johnstone ou à ses collaborateurs s'ils sont ou non en faveur du libre-échange ou s'ils endossent la recommandation que nous avons faite à ce sujet, dans la conclusion du deuxième volume de notre étude sur les relations commerciales entre le Canada et les États-Unis. C'est là une question de politique gouvernementale et il serait injuste de la poser à des hauts fonctionnaires ou, à vrai dire, à n'importe quel fonctionnaire pour qu'il se prononce publiquement.

Nous espérons que nos témoins d'aujourd'hui évalueront pour nous, d'un point de vue commercial, le climat dans lequel l'industrie canadienne devra fonctionner au cours des années 80 et aussi, qu'ils nous feront des observations sur leur façon de percevoir l'évolution des courants commerciaux dans les prochaines années, courants qui pourraient avoir une influence bénéfique sur la capacité de production de l'industrie canadienne ou qui pourraient au contraire évoluer à son détriment.

Nous avons également demandé aux témoins de n'aborder que l'aspect canado-américain de la question, dans le cadre notamment des négociations les plus récentes du GATT et de leur impact probable sur les barrières tarifaires et non tarifaires entre le Canada et les États-Unis.

Beaucoup d'entre vous connaissent bien le sous-ministre récemment nommé de l'Industrie et du Commerce, M. Robert Johnstone, qui est à ma droite. M. Johnstone a acquis une très vaste expérience à la Banque du Canada et au Fonds monétaire international et, avant sa nomination récente au poste de sous-ministre, il était chargé des affaires économiques au ministère des Affaires extérieures.

M. Johnstone est accompagné de M. Latimer, sous-ministre adjoint chargé du commerce international au ministère, et de deux autres fonctionnaires: MM. Elliot et Van Beselaere. Après la déclaration de M. Johnstone, le sénateur Frith a accepté d'ouvrir la période de questions. Sur ce, je vous demanderais, M. Johnstone, de prendre la parole.

M. Robert Johnstone, sous-ministre, ministère de l'Industrie et du Commerce: Monsieur le président.

Honorables sénateurs, nous vous remercions de nous avoir invités à comparaître devant votre comité. Au ministère, nous suivons les séances de ce comité avec le plus grand intérêt et nous avons remarqué que vous avez déjà entendu plusieurs témoins éminents et très expérimentés. J'espère que mes propos pourront également vous servir dans vos délibérations, mais je dois dire d'emblée que je ne me fais pas l'illusion de vous apporter des idées neuves sur le sujet à l'étude.

Mes remarques préliminaires seront relativement brèves et toucheront simplement trois ou quatre thèmes de discussion ayant trait à la première partie de l'invitation. J'aborderai la tournure des années à venir dans le commerce mondial et la scène économique. J'examinerai également certains aspects des relations Canada-États-Unis. Je dois préciser dès le départ que mes remarques préliminaires seront relativement brèves en ce

[Text]

The main topics I want to touch on I would summarize as follows: To begin with I shall make a few comments on what are likely to be some of the main forces at work in the world economy and in the world trading scene in the years ahead. Secondly, I should like to touch on the institutional arrangements which govern economic and trading relations among nations, what kinds of pressures they may come under, and how they may respond in the changing circumstances as we can now see them. Thirdly, I should like to touch on how Canada fits into this picture. Finally, I will touch on some of the principal features of our trade and economic relationships with the United States which will, of course, remain the central element in our international economic relationships.

Mr. Chairman, you and your colleagues may think it will take me a while to come to the particular question which is of paramount interest to the committee, but I hope to be very brief at that point. I hope, nonetheless, that this report will be useful to you and to the members of your committee in your deliberations.

First of all, in terms of the broad world economic and trading scene, no one can possibly predict with full confidence how the international economic environment will evolve over, say, the coming decade. That is a proposition which stands as a pure economic proposition. If one adds to that the uncertainties of a political dimension, and what might happen in various parts of the world, it becomes even more clear that it would be a fool who felt he could predict, with precision, how the scene is going to unfold.

However, I do feel it is possible to identify some of the main economic forces which are almost bound to be at work during this period, and the first of these forces is, of course, energy development and in particular oil development. What has happened in the seventies has profoundly changed the scene from what it was a year ago. We have become so accustomed to huge numbers in this area that it is a shock to recall that at the beginning of the decade the internationally traded price for a barrel of oil was only U.S. \$1. Just a couple of days ago most of the OPEC members agreed to increase the price to \$32 U.S. a barrel. That is an extraordinary change in the price, in terms of trade, of a major commodity in international trade. These changes have profoundly altered economic and political power relationships throughout the world. The massive transfer of wealth and earning capacity to the oil-exporting countries has brought new players into the global economic stage, and it has created quite unprecedented strains in the world trading and financial systems as countries have struggled to meet their higher import bills. The financial system has struggled to accommodate what is known, in technical jargon, as the recycling of the revenues of oil-exporting countries to those countries in need of financing for their imports. I will not bore you with the numbers involved, although I should like to say that they are immense. The deficits which have grown up

[Traduction]

qui concerne cet aspect, mais il n'y a pas de doute que nous pourrions en discuter plus tard.

Je résumerai comme suit les principaux thèmes de discussion que je désire aborder. Pour commencer, quelques observations sur les principales forces qui seront en jeu dans l'économie et la scène commerciale mondiale au cours des années à venir. En second lieu, j'aimerais aborder la question des accords institutionnels qui régissent les relations économiques et commerciales entre pays, le genre de pressions auxquels ils peuvent être soumis et la façon dont ils répondent aux circonstances changeantes, comme c'est le cas à l'heure actuelle. Je voudrais ensuite parler de la façon dont le Canada s'emboîte dans ce système. Pour terminer, j'aborderai quelques-unes des caractéristiques principales de nos relations commerciales et économiques avec les États-Unis qui demeurent bien entendu l'élément central dans nos relations économiques internationales.

Monsieur le président, vous devez penser, ainsi que vos collègues, qu'il va me falloir un certain temps pour en venir à la question particulière qui présente un intérêt de la plus haute importance pour le Comité. J'espère être très bref, tout en espérant cependant vous être utile, ainsi qu'aux membres de votre Comité, pour vos délibérations.

Tout d'abord, en ce qui concerne la scène commerciale et économique du monde en général, il n'est pas possible de prédire avec certitude comment évoluera l'environnement économique international au cours de la prochaine décennie, par exemple. Il s'agit là d'une question qui a un caractère purement économique. Si on y ajoute les incertitudes politiques et ce qui peut se produire dans diverses parties du monde, il devient encore plus évident qu'il faudrait être un sot pour penser pouvoir prédire avec précision les événements qui vont se produire.

Toutefois, je pense qu'il est possible d'identifier certaines des principales forces économiques qui s'exerceront presque obligatoirement au cours de cette période. La première est, bien entendu, l'exploitation de l'énergie et, plus particulièrement, de l'énergie pétrolière. Ce qui s'est produit au cours des années 70 a profondément modifié la situation par rapport à ce qu'elle était il y a un an. Nous sommes tellement habitués à des chiffres astronomiques dans ce domaine que nous éprouvons un choc lorsque nous nous souvenons qu'au début de la décennie le prix américain d'un baril de pétrole sur le marché international était seulement de \$1 américaine. Il y a quelques jours, la plupart des membres de l'OPEP ont convenu de porter le prix à \$32 U.S. le baril. En termes commerciaux, il s'agit là d'une modification de prix extraordinaire pour une des principales denrées du commerce international. Ces modifications ont profondément modifié les rapports de puissance économique et politique dans le monde. Le transfert massif de richesses et de capacité de gains des pays exportateurs de pétrole ont amené de nouveaux partenaires sur la scène économique globale et ont entraîné des difficultés sans précédent dans le système financier du commerce mondial, étant donné que les pays ont lutté pour payer leurs factures d'importation plus élevées. Le système financier s'est efforcé d'adapter ce que l'on appelle en jargon technique, le recyclage des revenus des

[Text]

in the oil-importing countries, whether industrial or among the developing world, are very big. By the same token, the counterpart surpluses of OPEC are immense. Their magnitude is unprecedented in the evolution of world payments positions.

A decade ago, when oil was just a bit player in the world trading scene, it did not require any special attention. But by the present day, and when we look ahead through the eighties, both the supply and demand balance on the world stage and the price of oil are of central importance to almost any international economic question. Meetings of OPEC ministers and meetings of ministers of the International Energy Agency in Paris are major events. Both of those institutions are creatures of the seventies.

In this short period, these dramatic changes have been reflected in the institutional structures. The importance of oil and of energy questions can be illustrated by reference to the evolution of what have been the main themes at economic summits—that is meetings of the seven industrial countries plus members of the European community which have now become an annual event, the next one to take place in Venice in just a few weeks. The first of these took place in 1975 and centred very much on traditional macro-economic issues, monetary questions, trade questions, and the adjustment of growth rates for industrial countries. The same was by and large true of the next two meetings at Puerto Rico and in London. By the fourth meeting in 1978, which took place in Bonn, the participants were starting to give emphasis to oil. By the time they went to Tokyo almost a year ago, the preoccupation was almost exclusively with oil and energy matters. I think it is certain that when these heads of state and government get together two or three weeks from now energy, and in particular oil questions, will be right at the front of their discussions.

In brief, it is difficult to think at all completely, or even at all sensibly, about the world economic scene and the world trading situation without thinking about oil. That is an extremely important and new aspect of the situation, and it will continue to be of paramount importance in the 1980s.

Quite apart from the developments on the oil front, there have been other very important structural changes in the world economy. In particular, a number of developing countries, not just the oil-exporting countries, particularly in the far East, Africa, central and South America. These so-called newly industrializing countries, which include Taiwan, South Korea, Malaysia, Singapore, Mexico, Venezuela, Brazil and a few other countries, have become very successful in developing a base from which to become highly competitive in the world markets, particularly world markets in manufacturing based products and high technology goods. Some of these countries,

[Traduction]

pays exportateurs de pétrole, aux pays ayant besoin de financement pour leurs importations. Je ne vais pas vous ennuyer avec les chiffres, tout en désirant préciser qu'ils sont énormes. Les déficits accusés par les pays importateurs de pétrole, qu'il s'agisse de pays industriels ou du monde en développement, sont très importants. De même, les excédents correspondants de l'OPEP sont immenses. Leur importance est sans précédent dans l'évolution des positions en matière de paiements dans le monde.

Il y a une décennie, lorsque le pétrole ne jouait qu'un faible rôle sur la scène commerciale mondiale, il n'exigeait pas une attention spéciale. Toutefois, de nos jours, lorsque nous examinons les perspectives des années 80, l'équilibre de l'offre et de la demande sur la scène mondiale et le prix du pétrole sont de toute première importance pour presque toutes les questions économiques internationales. Les réunions des ministres de l'OPEQ et les réunions des ministres de l'Agence internationale de l'énergie, sont des événements de toute première importance. Ces deux organismes ont été créés dans les années 70.

Pendant cette courte période, des changements radicaux se sont reflétés dans la structure des institutions. On peut illustrer l'importance du pétrole et des questions énergétiques en se reportant à l'évolution de ce qui a constitué les thèmes principaux des sommets économiques, à savoir les réunions des sept pays industrialisés, plus les membres de la communauté européenne, qui constituent maintenant un événement annuel. La prochaine réunion aura lieu à Venise dans quelques semaines. La première de ces réunions a eu lieu en 1975 et était surtout axée sur les questions macro-économiques traditionnelles, les questions monétaires, commerciales et l'ajustement des taux de croissance pour les pays industriels. Dans l'ensemble, il en a été de même des deux réunions suivantes tenues à Porto Rico et à Londres. A la quatrième réunion de 1978, qui s'est tenue à Bonn, les participants ont commencé à insister sur le pétrole. Lorsqu'ils sont allés à Tokyo, il y a presque un an, les préoccupations étaient presque exclusivement centrées sur le pétrole et les questions énergétiques. Il est certain que lorsque les chefs d'État et de gouvernement se réuniront dans deux ou trois semaines, l'énergie, et plus particulièrement les questions pétrolières, constitueront leur principal thème de discussion.

En bref, il est difficile de penser de façon complète et même sensée à l'économie et à la situation commerciale dans le monde, sans songer au pétrole. Il s'agit-là d'un nouvel aspect extrêmement important de la situation et il continuera à être de toute première importance au cours des années 80.

Mise à part l'évolution dans le domaine du pétrole, il y a eu d'autres modifications structurelles très importantes dans l'économie mondiale. En particulier, un certain nombre de pays en voie de développement, pas seulement les pays exportateurs de pétrole, mais surtout le Moyen-Orient, l'Amérique centrale et la partie septentrionale de l'Amérique du sud, d'autres pays depuis peu en voie d'industrialisation tels Taïwan, la Corée du sud, la Malaisie, Singapour, le Mexique, le Venezuela et le Brésil et enfin quelques autres pays ont tout de même réussi, dans une large mesure à jeter les bases qui pourraient leur permettre de devenir très concurrentiels sur les

[Text]

in my judgment, are due to become major economic powers at least within their own regions. That would certainly be true of Brazil and perhaps some of the others.

As competitors, they tend to be regarded by us in the industrial world as a challenge and a threat to our established industries. However, as each becomes a more effective participant in the international trading system, the market becomes more substantial and more important for all of us. They are to be seen, in a sense, as a challenge to us but, at the same time, they are a source of great opportunity in the trading world. I feel this is the second thread that will be running through the 1980s.

There has been some very interesting work done in various quarters by people who look ahead, not a year or two, but through the decades and attempt to predict what shape the world will be in. I will refer to the "Interfutures Project" which was conducted by the OECD, the Organization for Economic Cooperation and Development. Anyone reading their report might argue with some of its assumptions and conclusions, but I think it is hard to argue with the broad pattern that emerges with respect to relative sizes of economic strength in countries around the world. Very briefly, what emerges from that study is that, on almost any assumptions, there will be a substantial shift in the share of world production away from the OECD countries in favour of the Third World. I would not want to be pinned—nor, I am sure, would the authors of the study—to precise numbers, but the OECD's share of world production, as shown in that study, is likely to decline from about 62 per cent in the mid-seventies to a range, depending on assumptions, of about 50 per cent by the year 2000. On various relative changes within the industrial world, in particular on almost any assumption, the U.S. will be losing ground, growing no doubt significantly in absolute terms but less rapidly than many other parts of the world, including other parts of the industrial world.

The principal gainers in relative terms, in those countries in which the absolute increase in economic size and strength will be most dramatic, will be in Latin America, whose share of world production may go up from 6 per cent to 10 per cent; the oil producing Arab countries, of course; and southeast Asia, which in the mid-1970s had barely 2 per cent of world economic production, and by the end of the century is virtually certain to have 4 per cent or more—a relatively small share of the total, but a dramatic relative change.

Senator Frith: Latin America was what?

Mr. Johnstone: According to these estimates, from about 6 per cent to about 10 per cent. I did not mention the People's Republic of China. The estimates there are from about 6 per cent to 8 per cent over that quarter century, from 1975 to the end of the century.

As I have said, one has to use great care in dealing with these numbers; but I think that the essential conclusion that

[Traduction]

marchés mondiaux surtout les produits de base et la technologie de pointe. Certains de ces pays, quant à moi, devraient devenir, dans leur propre région du moins, d'importantes puissances économiques. Ce serait certes le cas pour le Brésil et certains autres peut-être.

En tant que concurrents, le monde industrialisé est porté à les considérer comme une menace pour ses industries établies. Toutefois, au fur et à mesure que s'accroît l'activité de chacun dans le cadre d'échanges internationaux, le marché prend de l'importance pour chacun de nous. En un sens, il faut non seulement les considérer comme une menace, mais également comme une source très avantageuse dans les échanges commerciaux. Je crois que c'est la deuxième trame qui s'ourdira au cours des années 80.

Des travaux très intéressants ont été exécutés à divers endroits par des futuristes qui font des prévisions non pas sur une année ou deux, mais sur des décennies et qui essaient de prédire quelle sera la conjoncture mondiale. Je me reporte au projet sur les «interfutures» qui avait été commandé par l'O.C.D.E. Organisation de coopération et de développement économique. Quiconque lit ce rapport pourrait argumenter contre certaines de ses hypothèses et de ses conclusions, mais je crois qu'il est difficile de plaider contre l'idée générale qui ressort à l'égard des dimensions relatives de la force économique des divers pays du monde. Pour être bref, ce qui ressort de cette étude c'est qu'il y est prévu, dans presque tous les cas, un déplacement important de la participation à la production mondiale, laquelle ne sera plus l'apanage des pays de l'O.C.D.E. mais bien celle des pays du Tiers-Monde. Je ne voudrais pas être obligé (pas plus j'en suis sûr que les auteurs de l'étude) de citer des chiffres, mais la contribution des pays de l'O.C.D.E. à la production mondiale, comme le mentionne cette étude, devrait passer de 62% qu'elle était au milieu des années 70 à 50% d'ici l'an 2000. En ce qui concerne divers changements relatifs au sein du monde industrialisé, dans presque tous les cas, les États-Unis perdront du terrain, alors que dans de nombreuses parties du monde, y compris d'autres pays du monde industrialisé, les gains seront significatifs en termes absolus, quoique moins rapides.

Ceux qui en profiteront surtout en termes relatifs, dans ces pays qui verront leur puissance économique s'accroître sensiblement, ce seront les pays de l'Amérique Latine, dont la contribution à la production mondiale pourrait passer de 6 à 10% les pays arabes producteurs de pétrole, il va sans dire, l'Asie du Sud-Est, dont la contribution à l'économie mondiale n'était guère que de 2% au milieu des années 70 et qui, d'ici la fin du siècle, est à peu près certaine d'atteindre 4% ou plus, contribution bien faible qui représente malgré tout un changement important.

Le sénateur Frith: Qu'en est-il pour l'Amérique Latine?

M. Johnstone: Selon ces prévisions, sa contribution devrait passer de 6% à environ 10%. Je n'ai pas mentionné la République populaire de Chine. D'après ces prévisions, sa contribution passerait d'environ 6% à 8% au cours du présent quart de siècle, c'est-à-dire de 1975 à la fin du siècle.

Comme je l'ai déjà dit, il ne faut pas prendre ces chiffres au pied de la lettre; la principale conclusion qui ressort à mon sens

[Text]

emerges, not just in the Interfutures Project work but for almost anybody looking at this subject is the very important aspect of the reflection of the structural changes that are going on in the world. To open a brief parenthesis, the countries of the developing world have committed themselves, as a bloc—the so-called group of 77—to what they call a “restructuring of the world order, the creation of a new international economic order”. This is a matter of continuing rancorous, and not very conclusive, debate internationally; it does not seem to be getting anywhere.

The striking fact is that despite the impression that nothing is happening in north-south terms, the numbers to which I have just referred, which one can already see being revealed in the statistics on these trends, do reflect something very profoundly important that is happening by way of the restructuring of the world and, in an important sense, the creation of a new international, if not economic, order—at least balance of economic relationships.

The third theme flows, I believe, from those two: the structural changes that flow from increased energy costs, from the growth of new industrial centres, from the alterations in effective comparative advantage around the world. All of those things raise challenges for us in the industrial world, challenges of accommodation to the new energy situation and challenges of accommodation in adjustment within our own economies to the pressures and the opportunities that come in as comparative advantage works its inexorable way around the world.

A sort of sub-theme to that is that we come out of the 1970s—to be frank, throughout the industrial world—with not the best record on management of our own economic affairs. That is generally true; we are sitting looking at uncomfortably high rates of unemployment and inflation, and a variety of deeply entrenched difficulties in the management of our own economies which will take time to overcome. Against this background we have these changes going on in the world economy, and I think it is fair to say that in those circumstances we will continue to face the pressures and risks that flow from inward-looking and protective kinds of economic policy, giving due regard and due legitimacy to measures which countries are entitled to take to protect themselves from unusual injurious pressures. I think that all countries will have to be on the watch against the temptations, in these what may continue to be rather strained and unsatisfactory circumstances, to protect the openness and growth, as opposed to restrictive orientation, of their policies.

So all in all, while one would not want to be overly gloomy, I think it is fair comment to say that we do face a troubled sort of prospect for the 1980s, even if we limit ourselves to readily identifiable economic problems. As I said before, if you add to that the political uncertainties, they certainly do not diminish one's concerns about the years ahead of us.

We then shift from the broad economic forces at work to the institutions, beginning with one of the central, most important, institutional structures of the world's system and the most

[Traduction]

non seulement de cette étude sur les «interfuturs», mais également pour la plupart de ceux que cela intéresse, c'est que nous avons là l'aspect le plus important des changements de structure qui se produisent dans le monde. Pour ouvrir une brève parenthèse, les pays en voie de développement se sont engagés, en bloc le groupe des 77, à ce qu'ils appellent «une restructuration de l'ordre mondial, la création d'un nouvel ordre économique international.» Il s'agit, à l'échelle internationale d'un débat sans cesse fielleux et très peu concluant qui semble ne mener nulle part.

Ce qui surprend surtout c'est qu'en dépit de l'impression que rien n'aboutit dans le dialogue nord-sud, les chiffres que je viens tout juste de citer, et qui font déjà l'objet des statistiques sur ces tendances, indiquent en effet qu'il se passe quelque chose de très important par le biais de la restructuration mondiale et, d'un certain point de vue important, la création d'un nouvel ordre international, pour ne pas dire économique, un équilibre à tout le moins des rapports économiques.

Le troisième thème découle, à mon avis, des deux premiers: les changements de structure entraînés par les hausses du coût de l'énergie, par l'émergence de nouveaux centres industriels et par les modifications apportées aux avantages comparatifs réels dans le monde. Tout cela pose des défis au monde industrialisé, des défis d'adaptation à la nouvelle situation énergétique, des défis d'ajustement dans le cadre de nos propres économies aux pressions et aux occasions qui s'offrent au fur et à mesure que les avantages comparatifs se taillent inexorablement une place au soleil.

En guise de thème sous-jacent, je dirais que nous avons émergé des années 70, pour être franc, le monde industriel dans son ensemble, avec une bien mauvaise gestion de nos économies propres. C'est tout à fait vrai; nous nous heurtons à des taux inconfortablement élevés de chômage et d'inflation ainsi qu'à une gamme de difficultés très ancrées touchant la gestion de nos propres économies, difficultés que nous mettrons du temps à résoudre. Sur cette toile de fond ressortent les changements qui se produisent dans l'économie mondiale et je crois qu'il est juste de dire que dans ces circonstances nous continuerons à faire face aux pressions ainsi qu'aux risques qu'a entraînés notre politique économique intéressée et protectrice, étant donné la légitimité des mesures que les pays sont autorisés à prendre pour se protéger contre des pressions injustes et inutiles. Je crois que tous les pays devront se surveiller afin de résister aux tentations, dans des circonstances plutôt restreignantes et insatisfaisantes, et ce afin de protéger l'ouverture et la croissance par opposition à l'orientation restrictive de leurs politiques.

En résumé, je ne veux pas être trop lugubre, mais je crois qu'il est juste de dire que l'avenir n'est pas bien rose pour les années 80, même si nous nous limitons à des problèmes économiques facilement identifiables. Comme je l'ai déjà dit, si vous ajoutez à cela les incertitudes politiques vous ne diminuerez pas pour autant nos inquiétudes quant aux années à venir.

Nous passons des grandes forces économiques à l'œuvre aux institutions, en commençant par l'une des plus importantes structures institutionnelles du système mondial et la plus

[Text]

important in the world's trading system, namely, the GATT. The GATT, together with the other two of the great triad of post-World War II institutions—the International Monetary Fund and the World Bank—have come through difficult times in the 1970s in pretty good shape. Industrialized countries, to speak of the GATT's business, have by and large resisted the temptation in difficult times to resort to broad unilateral trade measures to remedy balance of payments and other problems. They have made, have repeated and, by and large, have observed commitments and declarations in support of the maintenance of an open international trading system.

You have had a lot of discussion on the multilateral trade negotiations, and the successful conclusion of those negotiations in difficult times was, I believe, in itself and earnest indication of the continuing commitment of the main players in that game in industrial countries, and of the essential strength of institutions that came out of the immediate post-war period.

I was going to comment on the particular Canadian contribution to, and the results of, the MTN, but I imagine that you have had that subject before you on earlier occasions and it will only take up unnecessary time. However, I will touch on one aspect, and a very important one in terms of the particular deliberations of this committee, and that is to repeat what, I am sure, is fresh in your minds: the situation, as it will stand on full implementation of the MTN between ourselves and the U.S., by which time, in 1987, when it is all spun out, about 80 per cent of our industrial exports to the U.S. will enter duty free and a further 15 per cent will face tariffs of 5 per cent or less. On the other side, with regard to trade from the U.S. to us, about 65 per cent will be free of duty and further 26 per cent will move across tariffs of less than 5 per cent.

Then, of course, there is the whole structure of «Codes» in relation to non-tariff barriers which is embodied in the MTN results, on which further work remains to be done in order to see to their full implementation.

Senator Frith: The Canada-U.S. flow was going to be how much?

Mr. Johnstone: From Canada to the U.S. it is 80 per cent—that is, industrial exports moving free of tariff; and an additional 15 per cent will move across tariffs of 5 per cent or less.

The Chairman: Mr. Johnstone, I do not wish to interrupt your train of thought, but your use of the term "industrial exports" often gets me into difficulty over terms such as "fabricated", "edible and non-edible", "fabricated and resource products", and so forth. I had always taken the figure as being 80 per cent of our total exports to the United States, including raw materials.

[Traduction]

importante du système commercial international, le GATT. Ce dernier ainsi que les deux autres grandes institutions de l'après-guerre, le F.M.I. et la Banque mondiale, se sont assez brillamment sortis des difficultés qu'ils ont connues au cours de la dernière décennie. En ce qui concerne le travail du GATT, les pays industrialisés ont en ces temps difficiles réussi à résister à la tentation de recourir à l'imposition unilatérale de mesures commerciales pour rétablir leur balance des paiements et résoudre d'autres problèmes. Ils se sont engagés à plusieurs reprises, tant dans des prises de position que des déclarations, à appuyer le maintien d'un système commercial international ouvert.

Vous avez eu de nombreux entretiens sur les négociations commerciales multilatérales, et leur heureuse conclusion en cette période troublée apparaît en elle-même comme un gage de la poursuite de l'engagement des principaux participants à ce jeu des pays industrialisés, ainsi qu'un gage du pouvoir essentiel que détiennent les institutions qui ont émergé dans l'immédiat après-guerre.

J'avais l'intention de parler de la contribution du Canada aux négociations multilatérales et de leurs résultats, mais je suppose que vous avez déjà eu l'occasion d'en parler à diverses reprises et que cela nous ferait perdre du temps. Toutefois, j'aborderais un aspect qui revêt une grande importance compte tenu des délibérations du Comité, à savoir, au risque de me répéter en nous rappelant une chose qui, j'en suis sûr, vous est encore bien présente à l'esprit, la situation qui prévaudra après la mise en application des négociations commerciales multilatérales conclues entre le Canada et les États-Unis soit en 1987. À ce moment, environ 80 p. cent de nos exportations de produits industriels vers les États-Unis y entreront en franchise et une autre part de 15 p. cent sera assujettie à des droits de 5 p. cent ou moins. En plus, en ce qui concerne les produits qui nous viennent des États-Unis, environ 65 p. cent de leur volume seront exempts de douane et une autre part de 26 p. cent traversera les frontières moyennant le paiement de droits de moins de 5 p. cent.

Évidemment, il faut tenir compte de l'ensemble des codes s'appliquant aux barrières non tarifaires et qui est intégré aux conclusions des négociations commerciales multilatérales, sur lesquelles il faudra encore travailler pour planifier leur entière mise en application.

Le sénateur Frith: Le volume des échanges Canada-États-Unis s'établissait à combien?

M. Johnstone: Du Canada aux États-Unis, il sera de 80 p. cent: les exportations industrielles entrant en franchise et une autre part de 15 p. cent traversant la frontière moyennant le versement de droits de 5 p. cent ou moins.

Le président: Monsieur Johnstone, je ne veux pas vous interrompre, mais le fait que vous utilisiez l'expression «exportations industrielles» m'amène à réfléchir sur le sens d'expressions comme «produits ouvrés», «comestibles et non comestibles», produits ouvrés et produits bruts, et ainsi de suite. Il m'a toujours semblé que ce volume de 80 p. cent était constitué par l'ensemble de nos exportations vers les États-Unis, les matières brutes étant comprises.

[Text]

Mr. Johnstone: Yes.

Senator Frith: It does include raw materials?

Mr. Johnstone: The whole bit is based on 1976 trade.

I think a major challenge facing the international trading system, as we look ahead, does relate to the role of the newly important trading countries around the world, to which I referred. Mr. Latimer can reflect on the MTN results more effectively than I, but I think that in an important sense they reflect arrangements between key industrial trading countries, and we have not yet succeeded in drawing more fully into the system the newly emerging industrial countries to afford them the disciplines, opportunities and advantages of the full GATT membership.

One of the important issues that will evolve in the course of the 1980s will turn on the extent to which these countries come in as fuller members of the international trading system, or, alternatively, the extent to which they remain in the current, rather peripheral, position in which they find themselves and seek their place in the sun, so to speak, through that posture by increasing their involvement through bilateral negotiations of one kind or another.

Another broad institutional dimension of this subject reflects the noticeable tendency in the world over the past decade or more for the emergence of groupings of countries around polarities of the main economic powers. One thinks most readily of what is happening in the European Community and the coalescence resulting in the immense economic strength of Europe. It is obviously in that part of the world, or within that part of the world, that the process has gone the furthest. It is not just a question of those countries coming together in their trading communities, but also a question of the extent to which those countries, as a group, reach out to other parts of the world in the establishment of particular kinds of trading and economic relationships. Particularly in the case of the European Community, it is captured in the Lomé Convention, mainly because that is the city where the first of these was signed. That is an agreement between European Community members and developing countries throughout the world, but particularly Africa and Asia, and embeds a special and particular kind of economic and trading relationship between those industrial countries and those developing countries.

The same thing, in a less elaborate way, is true with respect to Japan, which has been building and will, I am sure, continue to build special kinds of economic relationships with its neighbouring countries in the Asian and Pacific area: While not limiting itself to that part of the world, they will place particular emphasis on that part of the world.

Again, this kind of evolution reinforces the question I posed a moment ago—that is, the extent to which the evolution of the world trading system in the years ahead is going to see the

[Traduction]

M. Johnstone: C'est cela.

Le sénateur Frith: Ce pourcentage inclut les matières brutes?

M. Johnstone: Ces chiffres s'appuient sur le commerce effectué en 1976.

Je pense que l'un des grands défis que devra relever le système du commerce international a trait au rôle des pays commerçants qui jouent depuis peu un rôle important sur la scène mondiale, j'y ai d'ailleurs déjà fait allusion. Pour ce qui est des résultats des négociations commerciales multilatérales, M. Latimer est plus en mesure que moi d'en parler. Je pense pour ma part qu'elles ont donné lieu à d'importantes ententes entre les principaux pays commerçants industriels, mais nous ne sommes pas encore parvenus à implanter suffisamment le système dans les nouveaux pays industrialisés pour leur permettre de tirer parti des règles, possibilités et avantages dont bénéficient les pays qui participent entièrement au GATT.

Une des grandes questions qui sera débattue au cours des années 80 a trait au degré de participation que pourront revendiquer ces pays dans le système commercial international, autrement dit dans quelles mesures s'en tiendront-ils à leur actuelle position, plutôt marginale, où ils se trouvent actuellement. Pour trouver leur place au soleil, si vous me passez l'expression, ils doivent améliorer leurs sort en accroissant leur engagement par des négociations bilatérales de quelque nature que ce soit.

On ne peut que constater la tendance qui s'est manifestée à l'échelle mondiale au cours des dix dernières années ou plus et qui fait que des pays se regroupent autour de grandes puissances économiques. Il suffit de songer à ce qui se passe au sein de la Communauté européenne et au fusionnement qui a donné naissance à l'immense pouvoir économique de l'Europe. Il est bien évident que dans cette partie du monde le processus s'est imposé jusqu'au bout. La situation ne s'explique pas simplement par le fait que ces pays se sont réunis en communauté commerciale, mais au fait qu'ils ont acquis en tant que groupe une puissance qui s'impose aux autres parties du monde qui doivent en tenir compte lorsqu'elles établissent certains types de relations économiques et commerciales. C'est d'autant plus vrai dans le cas de la Communauté européenne, et d'ailleurs la convention de Lomé le prévoit, cette ville étant celle où la toute première de ces conventions a été signée. Il existe une entente entre les membres de la Communauté européenne et les pays en voie de développement à travers le monde, et surtout ceux de l'Afrique et de l'Asie, qui prévoit des relations économiques et commerciales spéciales et particulières.

Le même genre d'entente s'applique, mais de façon moins détaillée, au Japon qui a entretenu et continuera, j'en suis persuadé, d'entretenir des relations économiques spéciales avec ses pays voisins de l'Asie et de l'Océanie. Le Japon n'a pas l'intention de se limiter à cette partie du monde, mais il y consacre la majorité de ses efforts.

Cette évolution renforce donc la question que je viens de poser, à savoir dans quelle mesure l'évolution du système commercial international dans les années à venir donnera lieu

[Text]

extension of strong bilateral or regional relationships, and in that way drawing in the new powers one way or another so that they, themselves, become regional powers, rather than an evolution more in line with the outward spread of the multinational system. I think these tugs are going to be there in the years ahead.

As I see it, in this tug between multilateralism and bilateralism, oil, to come back to it, is going to have a rather special place. There are no effective institutional arrangements for dealing on a global basis with this most essential of all traded commodities, and that is a striking fact. The GATT and the GATT structure, with all its incompleteness, is the basic structure for rules and regulations for world trading. As I said, there is no institutional arrangement of any kind for dealing with oil this most important of all commodities on a global basis.

On the one side of the chasm, OPEC brings together the exporting countries, while on the other side of the chasm—that is on the side of the industrial countries, most of which import oil—the International Energy Agency provides a forum for consultation and the elaboration of measures to be adopted in the event of a severe world shortage of oil, but the twain simply do not meet: they do not meet philosophically; they do not meet physically; they are separate entities. And neither concerns itself adequately with the problems of the developing countries which do not have oil.

So, there is no new multilateral framework to replace the old multilateral oil market sharing systems which were grounded in the pools of the international oil companies. They constituted an international trading system in oil, inadequate as many particular producing countries took it to be.

These multinationals and their oil marketing pools remain central to world oil trade. However, there is a clear tendency for oil-short countries, faced with the fear of inadequate supplies, to look at bilateral, state-to-state arrangements to take out their insurance in a very risky situation. Without elaborating further on this, I simply make the point that this strong tendency, which is likely to persist in the 1980s, tends to reinforce bilateral rather than multilateral directions.

Let me mention one more institutional aspect on the world scene of quite a different character, which is not even governmental. That is the role, position and strength of multinational enterprises. Although the statistical evidence I was able to bring to hand for this occasion is not adequate for the purpose, I think they play an increasing role—not just a major role, but an increasing role—and I think will become a more important factor in the structure of world production and world trade.

It is difficult, as I said, to get thoroughly reliable, recent figures, but the best I have suggest that U.S. based MNE's and their affiliates generated almost one-quarter of world

[Traduction]

à un élargissement des relations bilatérales ou régionales solides et attirera d'une façon ou d'une autre les nouvelles puissances qui, de cette façon, formeront un ensemble régional plutôt qu'à une orientation plus conforme à la tendance vers le bas ou vers l'extérieur des systèmes multinationaux. Je pense qu'il ne fait aucun doute que la présence de ces puissances se fera sentir dans les années à venir.

Je crois que le pétrole, l'objet de la lutte entre le multilatéralisme et le bilatéralisme jouera un rôle de premier plan. En effet, il n'existe aucune entente institutionnelle efficace pour traiter, à l'échelle internationale de ce produit qui est le plus essentiel de toutes les produits d'échange, et c'est un fait très significatif. Le GATT et la structure du GATT, en dépit de toutes ses lacunes, sont à la base des règles et règlements qui régissent le commerce du pétrole. Je l'ai déjà dit, et je le répète, il n'existe aucune entente officielle régissant ce produit très important à l'échelle internationale.

D'un côté de l'abîme, l'OPEP réunit les pays exportateurs, et de l'autre côté, c'est-à-dire le côté des pays industrialisés dont la majorité importe du pétrole, l'Agence internationale de l'énergie sert d'instrument de consultation et d'élaboration de mesures à adopter dans l'éventualité d'une grave pénurie internationale de pétrole, et les deux ne se rencontrent jamais. Ils ne se rencontrent jamais pour discuter de philosophie, ils ne se rencontrent jamais même physiquement. Ce sont des entités complètement distinctes. Aucun des deux côtés ne se préoccupe suffisamment des problèmes des pays en voie de développement qui n'ont pas de pétrole.

Ainsi, il n'existe aucune nouvelle structure multilatérale pour remplacer les anciens systèmes multilatéraux de partage de la commercialisation du pétrole qui se fondaient sur les groupements de sociétés pétrolières internationales. Ces dernières formaient un système international de commercialisation du pétrole, même si certains pays producteurs le trouvaient insuffisant.

Ces multinationales et leurs groupements de commercialisation du pétrole demeurent le point central du commerce international du pétrole. Il existe une tendance très nette dans les pays qui n'ont pas suffisamment de pétrole, tendance qui est fondée sur la crainte d'un manque de réserves, à considérer les ententes bilatérales, entre deux États, comme une assurance contre une situation très dangereuse. Sans élaborer plus longuement, je veux simplement dire que cette forte tendance est susceptible de se faire sentir tout au long de la décennie et contribue à renforcer le principe du bilatéralisme plutôt que du «multilatéralisme.»

J'aimerais vous entretenir d'un autre aspect institutionnel sur le plan international d'un ordre assez différent, qui n'est même pas gouvernemental. Il s'agit du rôle, de la position du pouvoir des multinationales. Même si les statistiques que j'ai pu recueillir à cet égard ne semblent pas suffisantes, je pense que les multinationales jouent un rôle de plus en plus significatif et qui continue de gagner en importance dans la structure de la production et du commerce à l'échelle internationale.

Comme je l'ai dit, il est assez difficile de mettre la main sur des données récentes et fiables, mais je suis toutefois en mesure de vous dire que les multinationales dont le siège social se situe

[Text]

trade in 1976. I am not sure what happens to that if one takes out the oil traded by MNE's who are U.S. based, but in any case, it was very big. When looked at from the Canadian perspective, these firms accounted for 40 per cent of our exports, which is a very big share.

An important international issue that concerns multinational enterprises is the absence of any effective mechanisms for regulating—and that is probably too strong a word, but I will use it, in any event—their behaviour in a global context. There are ongoing international discussions reflecting the different interests of host and home countries in the MNEs, which tends to split, although not completely—and, obviously, not in our case—between industrial and developing countries. These discussions are not terribly far advanced, and whatever happens in that context, certainly will remain true, and the patterns of trade which flow from them will be profoundly influenced by decisions of MNEs. Their activities mean greater efficiencies, but on occasion, the achievement of legitimate corporate objectives does not necessarily square with the legitimate objectives of countries.

The Chairman: It is quite remarkable that twenty-five per cent of all world trade is generated by U.S. multinationals.

Mr. R. E. Latimer, Assistant Deputy Minister, International Trade Relations, Department of Industry, Trade and Commerce: May be your understanding.

The Chairman: Even in the most amateurish terms, extrapolating that from the MNE's of Europe and Japan, you would be talking of perhaps half the world's trade.

Mr. Johnstone: Not as much as that. They would not equal 80 per cent of the U.S.

The Chairman: Well, 40 per cent, possibly.

Mr. Johnstone: It is a striking number, but the point I was really making is that it is apart from the intergovernmental arrangements, because obviously governments themselves are not dealing with these entities as if they were simply extensions of their own political positions and relationships. So it is a substratum and an immensely important one. It is a fact that we have certainly observed in this country that trade does tend to move in these intercorporate channels and links that are set by the structure of the MNEs.

Against all of that background, you might wonder where Canada fits into all of this. I could string out a variety of statistics on the structure of Canada's trade. Just to take a minute or two I think it is worth mentioning so we will have the numbers clearly in front of us against the general remarks I have been making.

In terms of export figures for 1979, for U.S. trade it was \$43 billion of which about 40 per cent was in end products and about the same share in fabricated materials. With the European Community it was \$7 billion. That is a big number, but I

[Traduction]

aux États-Unis et leurs filiales ont traité près d'un quart du commerce international en 1976. Je ne suis pas certain des statistiques si l'on retranche le pétrole vendu par les multinationales sises aux États-Unis, mais dans tous les cas, c'est un pourcentage considérable. Dans le contexte canadien, ces sociétés ont traité 40 p. cent de nos exportations, ce qui est une très grosse part.

L'une des importantes questions d'ordre international auxquelles s'intéressent les multinationales est l'absence de tout mécanisme efficace pour régler—le mot est peut-être un peu fort mais je l'utilise quand même—le comportement à l'échelle internationale. Des discussions internationales sont tenues sur une base permanente et elles reflètent les divers intérêts des pays hôtes et d'origine des multinationales, et on remarque une séparation, bien que partielle, mais évidemment pas dans notre cas, entre les pays industrialisés et ceux en voie de développement. Ces discussions ne sont pas très avancées et quel qu'en soit le résultat, ils continueront d'être vrais, et les régimes commerciaux qui en émaneront seront certainement très influencés par les décisions des multinationales. Leurs activités supposent une plus grande efficacité, mais il arrive que la réalisation d'objectifs commerciaux légitimes ne soit pas conforme aux objectifs d'un pays.

Le président: Je suis très étonné d'apprendre que 25 p. cent de tout le commerce international provient des multinationales américaines.

M. R. E. Latimer, sous-ministre adjoint, Relations commerciales internationales, ministère de l'Industrie et du Commerce: C'est ce que je croyais aussi.

Le président: Si l'on élargit ces données aux multinationales européennes et japonaises, on parle de la moitié du commerce international.

M. Johnstone: Non, pas autant que ça. On n'arriverait pas à 80 p. 100 du volume du commerce américain.

Le président: Peut-être 40 p. 100.

M. Johnstone: C'est un chiffre étonnant, mais je voulais faire ressortir, en fait, que ces échanges ne sont pas encadrés par les accords intergouvernementaux, parce que, naturellement, les gouvernements ne traitent pas avec ces entités comme s'il s'agissait de simples prolongements de leurs positions et de leurs relations politiques. Elles constituent par conséquent un substrat dont l'importance est considérable. Nous nous sommes certainement rendu compte que les échanges commerciaux du Canada ont tendance à s'effectuer par les canaux et les maillons de la structure des entreprises multinationales.

Dans ce tableau d'ensemble, vous vous demandez peut-être où se trouve le Canada. Je pourrais vous citer quantité de statistiques sur la structure des échanges commerciaux du Canada. Il vaudrait la peine d'y consacrer quelques minutes pour que nous puissions mettre clairement en parallèle ces chiffres et mes observations générales.

En 1979, nous avons exporté vers les États-Unis pour \$43 milliards dont environ 40 p. 100 concernaient des produits finis et 40 p. 100 des demi-produits. Nous avons exporté vers les pays de la Communauté européenne pour \$7 milliards. Ce

[Text]

have just taken that year and have not compared the performance with other years; but obviously it is not a typical of all years. A very striking fact in 1979 was the increase in our exports to the U.S., \$8.1 billion. That was larger than our total of exports to the European Community or to any other part of the world. For Japan it was about \$4 billion in exports, with a minuscule share of end products. It was only \$93 million in 1979. Finally, with the developing world, the total exports were in the order of \$6½ billion to \$7 billion. That is relatively small, but there was a relatively high proportion in end products, about 30 per cent. Much of that consisted of capital goods from Canada, which do not find all that ready a market in the industrial world.

Putting my earlier remarks in context, then, I would not want to leave the impression that these great and growing powers in the developing world now constitute for us a major market. It is a question of the potentiality that is there, to which I think we have to pay serious attention.

The Chairman: May I just again interrupt you so that the record is straight. The figure of approximately \$6½ billion to the rest of the world, other than U.S. and Japan, would include our wheat sales to China and to Russia, would it?

Mr. Johnstone: It would. That is right. Agriculture is virtually all of the other half. End products are about two-and-a-half and agricultural trade is in the same order of magnitude. Agricultural exports are very big.

I have a few comments arising from all of this, including the statistical framework. First, the U.S. obviously is and will remain our dominant trading partner. That will be true under any view of the future for as far as anybody cares to look.

Second, for economic as well as political reasons, we have important interests and important possibilities elsewhere in the world.

Third, with respect to that second comment, I myself would lay some considerable emphasis, without overstating it, on the possibilities for us in the developing countries, for not only the political but also, importantly, for the economic potentiality that is there. That is potentiality, not today's numbers.

Fourth, coming back to energy, we, among all of the industrial countries, are well placed in a world short of traditional forms of energy and ought to be able to take advantage of that both in the development of our economy and in the management to our advantage of our international economic relations.

[Traduction]

montant est très élevé, mais j'ai cité uniquement celui de cette année-là, sans le comparer à ceux des autres années; il va sans dire que ce n'est pas la même chose tous les ans. En 1979, il y a eu une augmentation frappante de nos exportations vers les États-Unis, 8.1 milliards de dollars, ce qui était supérieur au total de nos exportations vers les pays de la Communauté européenne ou vers toute autre région du monde. En ce qui concerne le Japon, nos exportations s'élevaient à 4 milliards de dollars, dont une proportion négligeable portait sur des produits finis puisqu'elle s'élevait à \$93 millions seulement en 1979. Enfin, le total de nos exportations vers les pays en voie de développement se situait entre \$6.5 milliards et \$7 milliards. Il s'agit d'un montant relativement peu élevé, mais les produits finis comptaient pour une proportion plutôt forte, soit environ 30 p. 100. Dans la plupart des cas, il s'agissait de biens de capital, produits qui ne trouvent pas preneur très facilement sur les marchés des pays industrialisés.

Pour en revenir à mes observations précédentes, je ne voudrais pas laisser l'impression que ces pays en voie de développement, qui sont de plus en plus puissants, constituent pour nous maintenant un marché important. Ces pays peuvent cependant nous assurer d'intéressants débouchés, ce qu'il ne faut pas perdre de vue selon moi.

Le président: Permettez-moi de vous interrompre encore, mais je ne veux pas que des erreurs ne se glissent dans le compte rendu. Le montant d'environ \$6½ milliards pour nos exportations vers les pays autres que les États-Unis et le Japon tiendrait compte de nos ventes de blé à la Chine et à l'URSS, n'est-ce pas?

M. Johnstone: En effet, c'est exact. Les produits agricoles comptent pour beaucoup en ce qui concerne l'autre moitié de ces exportations. Les produits finis et les produits agricoles comptent chacun pour 25 p. cent. Les exportations de produits agricoles sont très considérables.

J'ai quelques observations à formuler à la suite de cet exposé, notamment sur les données statistiques. Premièrement, les États-Unis sont et demeureront naturellement notre principal partenaire commercial, et cette situation ne changera pas dans un avenir prévisible.

Deuxièmement, pour des raisons économiques et politiques, nous avons des intérêts importants dans d'autres pays du monde, et nos perspectives y sont excellentes.

Troisièmement, en ce qui concerne le deuxième commentaire, j'insisterais sur nos perspectives d'avenir dans les pays en voie de développement, sans pour autant les exagérer, car elles ont des répercussions non seulement d'ordre politique mais également, et c'est un facteur important, d'ordre économique. Il s'agit de perspectives d'avenir et non pas de faits confirmés par des chiffres.

Quatrièmement, revenons à la question de l'énergie. Dans le cercle des pays industrialisés, le Canada se trouve dans une situation avantageuse dans un monde qui manque de formes d'énergie classiques; il devrait tirer profit de cette situation pour mettre en valeur son économie et exploiter à son avantage ses liens économiques internationaux.

[Text]

Fifth, we have a strong interest in the maintenance of a strong multilateral system, if only because other countries larger and more powerful in the world will see that they will be better able than we to extract advantage to themselves from bilateral leverage. For us, given our size, the structure of our economy and our trading relationships, the strength of the multilateral system is most important.

As to the relationships with the United States itself, they are, of course, dense, complex, multifarious, and are intertwined with every aspect of our economic life.

That is a simple statement of fact, as we all know. The management of that relationship, which brings us immense benefits, will continue to be the central question in the management of our external economic relationships as a whole.

Given the enormous range of that relationship, feeding as it does into virtually every aspect of our economic life, it is surprising how few matters there are it issue between us, between Canada and the United States. There will always be some, and one should not minimize their importance. Today's calendar would include, obviously, the whole matter of automobile production and trade; it would include problems of "Buy America" legislation, and the Surface Transportation Assistance Act in the United States; it would include fisheries questions—a perennial feature of the bilateral scene between these two countries, for the obvious reason that not only do we have to divide up the land mass but we have to figure out a way of dividing up the use of the oceans on either side.

From time to time we have had, and will continue to have, ripples along the energy front. There will continue to be questions about plant location and the location of investment within North America, and within that context I am sure there will continue to be questions about the use of regional incentives in legitimate pursuit of Canadian national objectives.

One could add to that list and, indeed, a great many other matters have come up in the course of your earlier sessions, your deliberations here in committee.

I could conclude simply by saying that under whatever arrangements we have with the United States we will have to continue to address these issues, these kinds of issues, in order to achieve for Canada the most productive kind of trading relationship with the United States.

But at the same time obviously we will have to pay full attention, under whatever regime, to the implications for our relations and our economic and other possibilities elsewhere in the world stemming from the way in which we conduct our affairs with the United States.

I conclude there, Mr. Chairman. I should say at once, as we get into the question session, that I do not myself claim to be a master of all of these particular matters that members of the committee may wish to raise with us. Without putting Bob Latimer I hope too hideously on the spot, I will be turning to him, I am sure, on occasion in the course of the questioning, because he has long experience and greater knowledge than I have.

The Chairman: Taking nothing away from your extensive knowledge of the field, I must say that I have known Bob

[Traduction]

Cinquièmement, nous avons grandement intérêt à maintenir un régime multilatéral solide, même si la seule raison est qu'autrement les autres pays plus grands et plus puissants se rendraient compte qu'ils pourraient mieux que nous tirer profit d'un régime bilatéral. Étant donné notre taille, la structure de notre économie et de nos liens commerciaux, il importe d'avoir un régime multilatéral solide.

Nos liens avec les États-Unis sont naturellement nombreux, complexes et variés, et ils ont des ramifications dans chaque aspect de notre vie économique.

C'est tout simplement un état de fait, comme nous le savons tous. Nos liens avec les États-Unis, qui nous rapportent des avantages considérables, continueront à constituer la cheville ouvrière de nos liens économiques avec l'étranger.

Étant donné la vaste gamme de ces relations, qui se répercutent dans presque tous les aspects de notre vie économique, il est surprenant qu'il y ait si peu de questions litigieuses entre le Canada et les États-Unis. Il y en aura toujours, quelques-unes dont il ne faut pas minimiser l'importance. On note à l'heure actuelle, parmi ces litiges, toute la question de la production et des échanges dans le domaine de l'automobile, les problèmes du «Buy America» et du Surface Transportation Act des États-Unis, les problèmes des pêches, qui reviennent toujours sur le tapis dans les échanges bilatéraux entre les deux pays, pour la raison évidente que non seulement nous avons dû établir les frontières terrestres, mais nous devons également trouver un moyen de nous répartir les ressources des océans.

Nous avons eu et nous aurons de légères frictions en matière d'énergie. On continuera à débattre de l'emplacement des usines et de la répartition des investissements en Amérique du Nord; je suis sûr dans ce contexte que l'on continuera à débattre de l'utilisation des stimulants économiques régionaux pour atteindre les objectifs légitimes du Canada.

Et on pourrait ajouter en fait beaucoup d'autres questions qui ont été soulevées au cours des séances précédentes du Comité.

Je pourrais conclure simplement en ajoutant que, quels que soient les accords conclus avec les États-Unis, nous devons continuer à examiner ces questions afin de nouer avec eux les liens commerciaux les plus avantageux pour notre pays.

Cependant, quel que soit le régime, nous devons également examiner à fond les conséquences de nos liens, de nos échanges économiques et autres avec les autres pays, question qui découle de la façon dont nous traitons avec les États-Unis.

C'est ma conclusion, monsieur le président. Avant de passer aux questions je dois dire que je ne me donne pas pour un expert dans tous les domaines précis sur lesquels les membres du Comité pourront nous poser des questions. Sans trop mettre Bob Latimer sur la sellette je suis sûr que je devrai parfois faire appel à lui lorsque vous poserez des questions, ses connaissances et son expérience étant supérieures aux miennes.

Le président: Sans rien enlever à vos vastes connaissances dans ce domaine, je dois dire que je connais Bob Latimer

[Text]

Latimer for a number of years, and I, too, certainly appreciate having him beside me.

Thank you very much, Mr. Johnstone, for those extensive and comprehensive remarks. We will start the questioning with Senator Frith.

Senator Frith: If I may add to what the chairman has just said, this has been a sort of edifying or clarifying course you have given us, Mr. Johnstone, as a setting for the particular interests of the committee on Canada-U.S. relations. It will make it much easier for us to communicate during this period.

I would like to start exactly where you left off, with that aspect of our relationship with the U.S. which I might call the squeeze our end product is facing between the Third World, which you have described as developing as an efficient competitor in technological areas, as sort of the bottom of the vise, and, as the top of the vise, the advanced economic nations, the U.S. and Japan, which are also very efficient competitors for us. We are caught in the squeeze between the two.

I would like to start off by asking you how you think the strategies we have started with have been working. The strategies I am talking about are generally rationalizing our fragmented end product sector, first through the task force reports. Can you tell us if you have found that they were helpful? Were they helpful in the development of our priorities in dealing with the squeeze I have just described?

Mr. Johnstone: I think the answer to that specific question is yes, indeed, very useful. That was a process which really for the first time brought together the various interests and the different sectors of the manufacturing economy, so that management with governments and labour were able to sit down together and look, on the basis of common facts, at the prospects and problems for particular industries. Everything I have heard of that process, and I have read most of the material—I was not directly involved in it myself—suggests to me that it really was very helpful.

I think its value has shown itself so far as much as anything in the mere fact that people were essentially, for the first time in most of these cases, looking together at the problems and prospects for particular parts of the economy, and were therefore able to look together and objectively at the situation. As to pointing to specific and particular kinds of quantifiable results, if you like, that came out of that, I guess I simply cannot speak specifically on that. Perhaps Mr. Latimer could speak to some parts of that. I am afraid this reflects my unfamiliarity with some of the details of that work.

I would emphasize that value, and then coming back to the broad framework in which you put your question, concerning the squeeze, to put it that way, that we face. Squeezes, I guess, in the competitive system are nothing new. We in this country have had an industrial structure which has been characterized, as you know, by the very great importance and the continuing great importance of the resource sectors themselves, and that will continue to be there, and, within the manufacturing sector, all the problems of scale, inadequate runs and all the rest of it. I think we are going to have to continue in the

[Traduction]

depuis de nombreuses années et que, moi aussi, je suis heureux qu'il soit présent.

Je vous remercie, monsieur Johnstone, de cet exposé très précis et détaillé. Le sénateur Frith posera les premières questions.

Le sénateur Frith: Permettez-moi de continuer dans la même veine et de dire que votre exposé a bien éclairé le Comité chargé d'étudier les relations entre le Canada et les États-Unis. Il sera d'autant plus facile de vous poser nos questions.

J'aimerais commencer là où vous avez terminé, soit l'état dans lequel nous sommes coincés, si je peux m'exprimer ainsi, en ce qui concerne nos produits finis: nous devons affronter, d'une part, les pays du tiers-monde, pays que vous avez décrit comme étant des concurrents de plus en plus efficaces dans les domaines technologiques, et, d'autre part, les pays avancés, notamment les États-Unis et le Japon, qui sont également des concurrents très efficaces. Nous sommes pris dans une sorte de tennaille.

Pour commencer, je vous demande comment, selon vous, les stratégies que nous avons adoptées ont fonctionné. Les stratégies dont je parle sont la rationalisation de notre secteur des produits finis, d'abord dans les rapports du groupe d'étude. Pouvez-vous nous dire si vous les avez trouvées très utiles? Ces stratégies nous ont-elles aidées à établir nos priorités afin de résoudre le problème que je viens de décrire?

M. Johnstone: Je crois qu'elles ont été très utiles. Pour la première fois, les divers intérêts et les différents secteurs de l'industrie manufacturière ont collaboré entre eux; ainsi le patronat, le gouvernement et les syndicats ont étudié ensemble les perspectives et les problèmes touchant des industries données. Ayant participé directement au processus, j'ai lu la plupart des commentaires publiés à ce sujet; leur lecture ainsi que les propos qui m'ont été transmis prouvent que cette démarche a été très utile.

Je crois que la valeur du processus tient au fait que les personnes visées ont étudié ensemble objectivement les problèmes et les perspectives touchant des secteurs donnés de l'économie. Je crois qu'il m'est toutefois impossible de quantifier les résultats, de les exposer en détail. M. Latimer peut-être nous renseigner à ce sujet. Je crains de trahir ainsi mon ignorance de certains détails du processus.

J'aimerais souligner la valeur de cette démarche et revenir ensuite à la question que vous posiez au sujet de la situation délicate dans laquelle nous nous trouvons. En régime de concurrence, il me semble normal qu'on puisse ainsi se trouver coincé dans un état. La structure industrielle de notre pays se caractérise, comme vous le savez, par la très grande importance, aujourd'hui comme demain, des secteurs des ressources et, pour ce qui est du secteur manufacturier, notamment par les problèmes d'échelle et de séries trop courtes. Nous devons, selon moi, continuer de tâcher de régler nos problèmes de

[Text]

management of our own affairs within the country, as we have been doing, to try to overcome those problems through rationalization, through the fostering of strengths where we can find them, and through everything we can do in order to improve our scale possibilities. As I reflect on it I suspect that that is dependent very crucially on market opportunities abroad, and those market opportunities obviously being larger in absolute terms, and will continue to be so, in the United States than anywhere else. So I think that that continuing fact will drive us towards searching to the greatest extent possible for the opportunities of combining everything we can do in this country by way of rationalization. At the same time I would limit that. I think the same proposition holds with respect to market opportunities elsewhere. I think as one looks out beyond the North American market itself that the possibilities that may be open to us for the more efficient use of what we can do, and the more competitive use of what we can do on the world scene and in world markets, will be assisted by the extent to which we can combine our talents, our opportunities and our particular expertise with those in other countries through common endeavours whether with European firms or otherwise. Again I think it is essentially with the same objective in mind, that is, in order to take what we have and combine it together, or combine it with what is available to us where we have collaborative opportunities from other countries in order to increase the scale on which we can operate internationally.

Senator Frith: I am hoping that Mr. Latimer will focus on particular things that we profited from as a result of those studies and, perhaps as a framework, will think of what the committee is going to say in its report. We would like to say, filling in the blanks, that witnesses told us that the result of this strategy—that is, trying to rationalize our end-product sector and all the studies and co-operative efforts that were made—led us towards the following priorities in terms of what those sectors should be. I say that because it seems to me that we have to go into the 1980s profiting from what we did in the 1970s with these studies, and not just say it was a great idea. So what will the committee be able to say, without pinning yourself down, as to the direction in which we are going, and in what areas we should be concentrating and rationalizing?

Mr. Latimer: There are a lot of land mines in the field you have just opened up before us, senator. But from a particular objective, when these sector groups were working we were at the same time participating in the multilateral trade negotiations, so that the work that was done in those sector groups was very much in the cognizance of those also involved in coming to very hard decisions in the multilateral trade negotiations. And it was the other way about as well. They were aware in those groups of the nature of the negotiations and were basing their deliberations on the hypothesis of some fairly substantial tariff reductions which were anticipated, which led to looking at this in terms of an ability to adjust and respond to an even more intensely competitive situation. In that part of the exercise, then, we had, for example, in the multilateral trade negotiations an objective about achieving a greater upgrading in our resource exports. That was reflected in part of that sector work.

[Traduction]

gestion par la rationalisation, par l'exploitation de nos points forts et par l'amélioration des économies d'échelle. Je suppose que le règlement de ces problèmes dépend essentiellement des débouchés sur les marchés internationaux. Les perspectives commerciales sont évidemment meilleures, en termes absolus, et continueront de l'être, avec les États-Unis. A mon avis, ce fait nous incitera à chercher, dans la mesure du possible, à pousser au maximum la rationalisation. J'aimerais, toutefois, souligner qu'à mon sens, la même proposition vaut pour les perspectives commerciales ailleurs dans le monde. Exception faite du marché nord-américain lui-même, les possibilités qui peuvent s'ouvrir à nous pour nous permettre d'accroître notre efficacité et notre compétitivité sur le marché international dépendront du succès avec lequel nous pourrions allier nos possibilités, nos compétences et nos talents à ceux d'autres pays par la mise sur pied d'entreprises communes tant avec des sociétés européennes qu'avec d'autres sociétés dans le monde. Je crois que l'objectif est essentiellement le même, c'est-à-dire de nous allier à d'autres pays afin d'accroître notre participation sur le marché international.

Le sénateur Frith: J'espère que M. Latimer nous fera part de résultats précis obtenus à l'issue de ces études afin que le Comité puisse s'en inspirer dans son rapport. Nous voudrions, à partir des témoignages, pouvoir dire que la stratégie de rationalisation du secteur des produits finis, de toutes les études entreprises et des efforts de coopération nous ont permis d'établir nos secteurs prioritaires. A mon avis, nous devons profiter dans les années 1980 des résultats des études menées dans les années 1970 et non simplement répéter que c'était une bonne idée. Pourriez-vous donc dire au Comité dans quelle direction s'axent nos efforts et dans quels secteurs il convient de concentrer et de rationaliser nos activités.

M. Latimer: Les embûches abondent dans le domaine que vous venez d'aborder, sénateur. Compte tenu de l'objectif visé, au moment où le commerce allait bien dans ces groupes de secteurs, nous participions à des négociations commerciales multilatérales. Les personnes qui ont participé à ces décisions très difficiles lors des négociations commerciales multilatérales connaissaient très bien le travail qui s'est fait dans les groupes de secteurs. En retour, ces groupes connaissaient la nature des négociations et ont fondé leurs décisions sur d'importantes réductions tarifaires prévues. Ils ont donc essayé de déterminer comment les groupes de secteurs pouvaient s'adapter à une concurrence encore plus acharnée. A cet égard, nous nous étions donc fixés, lors des négociations commerciales multilatérales, l'objectif d'accroître nos exportations de ressources comme en témoigne cette partie du travail.

[Text]

Senator Frith: Upgrading in the sense of what? Upgrading of the resources themselves or of quantity?

Mr. Latimer: The processing prior to export. In other words, more Canadian value added. That was a factor in the so-called sector approach to the multilateral trade negotiations which had mixed results. The European and Japanese willingness to reduce their tariffs on metals and semi-fabricated metals was disappointing. We made a few yards, but we did not make as many yards as we had hoped. The Americans were relatively forthcoming with a couple of exceptions. So what you got out of a sector perception which saw in our resource industry an upgrading potential, as I describe it, was an implication for the future of our relations with the United States where we have been both more forthcoming in the metals and mineral sides than either the Europeans or the Japanese.

We also had as an objective the area of petrochemicals where there was a desire to find market opportunities for what becomes needed for world scale plants in the petrochemical field. That was a disappointment in some ways. In large measure this was because of the unwillingness of the Europeans and the Japanese to substantially expose themselves to further competition from the United States and new petrochemical complexes developing in the Middle East by the Japanese to get oil.

So, we were not able to get the kind of international strategy for petrochemicals that we were after—again, something identified in the sector studies.

Senator Frith: The protective tariffs are very high on petrochemicals.

Mr. Latimer: Relatively high, yes. World scale plants are the only things that make much sense, and we didn't get very far on that. Yet, that is still there as a pre-occupation.

Dealing with the forest products side, this was again one of those areas where we had some sector objectives in the multilateral trade negotiations. We had mixed results in that area. However, the reductions in tariffs negotiated between Canada and the United States open up problems of adjustment for the Canadian industry and also market opportunities for that industry if it can make those adjustments.

The problems in Europe were partly related to the almost special relationship which exists between Scandinavian suppliers in the European free trade areas and the European Economic Community. We got some things out of the Japanese that fitted into it.

I have not answered all of your questions, senator. One of the other areas that is relevant is the aerospace industry. Again, we had a task force in that area and again the concept of freer trade emerged as a desirable objective within that group. The result of the multilateral trade negotiations, essentially, was free trade in civil aircraft and parts.

[Traduction]

Le sénateur Frith: Qu'entendez-vous par le terme «accroître»? Accroître la qualité des ressources elles-mêmes ou leur quantité?

M. Latimer: Accroître le traitement avant l'exportation. En d'autres termes, l'accroissement de la valeur ajoutée canadienne. L'approche sectorielle suivie pour les négociations commerciales multilatérales a obtenu un succès mitigé étant donné que les Européens et les Japonais se sont montrés réticents à réduire leurs tarifs sur les métaux et les métaux semi-fabriqués. Nous avons fait des progrès, mais pas autant que nous aurions voulu. Les Américains se sont montrés relativement coopératifs à quelques exceptions près. Nous avons ainsi pu nous rendre compte que les possibilités de transformer davantage nos ressources influent, nécessairement sur nos relations avec les États-Unis. D'ailleurs nos deux pays se sont montrés plus coopératifs dans le domaine des métaux et des minéraux que les Européens ou les Japonais.

Nous avions aussi comme objectif de trouver des débouchés à l'échelle mondiale pour nos produits pétrochimiques. Nous n'avons pas totalement atteint notre objectif à cet égard en raison surtout de la réticence des Européens et des Japonais à s'exposer davantage à la concurrence des États-Unis et de complexes pétrochimiques exploités au Moyen-Orient par les Japonais désireux d'obtenir du pétrole.

À l'égard de la pétrochimie, nous n'avons donc pas réussi à obtenir le type de stratégie internationale que nous voulions, ce qui avait également été détecté dans les études sectorielles.

Le sénateur Frith: Les droits protecteurs sont très élevés sur les produits pétrochimiques.

M. Latimer: Relativement, oui. Des usines d'une taille mondiale sont les seules choses qui soient raisonnables, mais nous ne sommes pas allés très loin à cet égard. C'est toujours une préoccupation.

Pour ce qui est des produits forestiers, c'était un autre domaine dans lequel nous avions des objectifs sectoriels au cours des négociations commerciales multilatérales. Nous y avons obtenu des résultats divers. Toutefois, les réductions de tarifs douaniers négociées entre le Canada et les États-Unis font surgir des problèmes d'ajustement pour l'industrie canadienne, mais lui offrent aussi des possibilités de marché si elle parvient à les régler.

En Europe, ces problèmes étaient partiellement liés aux relations assez particulières existant entre les fournisseurs de Scandinavie qui approvisionnent les zones de libre-échange européennes et la Communauté économique européenne. Nous avons obtenu des Japonais quelque chose qui correspond à cela.

Je n'ai pas répondu à toutes vos questions, sénateur. Un autre secteur pertinent est celui de l'industrie aérospatiale. Encore une fois, nous avons un groupe d'étude qui s'est penché sur la question et qui a, lui aussi, recommandé la libéralisation des échanges. Les négociations commerciales multilatérales ont eu essentiellement pour résultat d'instaurer le libre échange des avions civiles et des pièces.

[Text]

So, those changes in the international trade environment, which is my side of this, represented a measure of response to the identified opportunities that appeared in those sector task forces.

The Chairman: Senator Frith, your area of questioning is a very important one, and Mr. Latimer has done an excellent job in overviewing it for us. However, Mr. Johnstone tells me the department may possibly be in a position to provide the committee with a paper relative to that area, which would be very useful to the committee, and I just interrupt your questioning at this point to accept that offer.

Senator Frith: Such a paper would be most useful, Mr. Chairman. Assuming the government wants to proceed with this concept of rationalizing our end products, it now has these studies and it has the benefit of the MTNs, and certainly any paper which could be provided would be very helpful.

I take it from what Mr. Latimer has said that these are areas in which we have had very little success so far, but there is no reason to think that we should not keep at it.

Mr. Latimer: I was perhaps a little too negative. We have not had as much success as we would have hoped.

Senator Frith: On the assumption that we receive that paper, I shall drop this line of questioning for now. It may be that some other honourable senator wishes to pursue it further at this point, but I shall postpone any further questions I have in this area until I have seen that paper. Once we have the paper, no doubt we will have an opportunity to question the witnesses on it.

Mr. Johnstone: I think that would be the most beneficial way of proceeding.

Senator Frith: The other aspect I would like to ask about is the effect of the natural market forces on this rationalization process and the effect particularly on the U.S. MNEs, and whether or not we can anticipate some change in their cross-border strategies in those cases where they have subsidiaries in Canada, and the possibility of their starting to repatriate some of their production as a result of their position in this overall international setting.

I want to continue with the concept of this rationalization of our end products, and I want to know what you predict for the eighties in terms of the effect of natural market forces, and, secondly, the effect of the multinationals in terms of their cross-border strategies, including the repatriation, perhaps, of some of their production now carried out in Canada through subsidiaries.

Mr. Johnstone: Mr. Chairman, the senator does not ask easy questions.

Senator Frith: The questions are easy; it is the answers that are difficult.

Mr. Johnstone: By way of general response to the honourable senator's question, the effect of natural market forces will be very much a function of the extent to which our industries,

[Traduction]

Donc, ces modifications du contexte commercial international, qui est mon domaine, ont fait suite, dans une certaine mesure, aux travaux des groupes de travail sectoriels qui ont décelé les possibilités à exploiter.

Le président: Sénateur Frith, le thème de vos questions est très important et M. Latimer l'a fort bien passé en revue pour nous. Toutefois, M. Johnstone me dit que le ministère pourrait fournir au comité un document relatif à ce secteur qui nous serait très utile. Je vous interromps simplement pour accepter cette offre.

Le sénateur Frith: Un tel document serait en effet des plus utiles, monsieur le président. A supposer que le gouvernement veuille concrétiser cette idée de la rationalisation de nos produits finals, il peut tirer profit de ces études, de l'expérience des multinationales et, certainement, de tout document qu'on peut lui fournir.

D'après les propos de M. Latimer, je crois comprendre qu'il s'agit de secteurs dans lesquels nous n'avons pas eu beaucoup de succès jusqu'à maintenant, mais il n'y a pas de raison de penser que nous devrions y renoncer.

M. Latimer: C'était peut-être un peu trop négatif. Nous n'avons pas obtenu autant de succès que nous l'avions espéré.

Le sénateur Frith: En présumant que nous recevrons ce document, je vais laisser ce thème de côté pour l'instant. Il est possible qu'un autre sénateur veuille aller plus avant sur ce point, mais personnellement, j'attendrai d'avoir lu le document pour poursuivre mes questions. Une fois que nous l'aurons, il nous sera possible, sans aucun doute, d'interroger le témoin à cet égard.

M. Johnstone: Je pense que ce serait la meilleure façon de procéder.

Le sénateur Frith: L'autre aspect que j'aimerais éclaircir est celui des répercussions des forces naturelles du marché sur ce processus de rationalisation, et notamment sur les multinationales américaines. J'aimerais savoir si nous pouvons nous attendre à un changement de leur stratégie transfrontalière dans les cas où elles ont des filiales au Canada et s'il est possible qu'elles commencent à rapatrier une partie de leur production, vu leur position dans ce contexte international global.

Toujours au sujet de la rationalisation de nos produits finals, j'aimerais savoir quelles sont vos prévisions pour les années 80 quant aux répercussions des forces naturelles du marché sur celle-ci et, d'autre part, quelles incidences il faut attendre des stratégies transfrontalières des multinationales, dont le rapatriement éventuel d'une partie de leur production actuellement assurée au Canada par leurs filiales?

M. Johnstone: Monsieur le président, le sénateur ne pose pas des questions faciles.

Le sénateur Frith: Les questions sont faciles; ce sont les réponses qui ne le sont pas.

M. Johnstone: Je répondrai à la question de l'honorable sénateur de façon générale en disant que les répercussions des forces naturelles du marché seront largement fonction de la

[Text]

against the background of the MTNs, are able to identify for themselves and, with the help of government, take advantage of the opportunities that are opened up in markets abroad and at home as a result of the MTNs. Natural market forces always represent, as the economists would say, a mix of what the objective forces are, in some sense, and what information is available on them and the extent of the impetus within the business community to seize those opportunities.

The natural market forces coming out of the MTNs do run in the direction of providing greater opportunity for rationalization in what we do at home in terms of how our industrial structure may evolve.

As to the cross-border strategies of MNEs, I am not sure I would see anything in particular there. As you are aware, the government has indicated its intention to devote some particular attention to the question of MNEs, particularly their motivations and behavioural patterns, in an effort to identify what can be done to influence their behaviour in ways that would produce a stronger Canadian economy. That is a matter of public record in speeches delivered by the Prime Minister and various ministers, as well as through the Throne Speech itself. I think that will be a play in encouraging the multinational enterprise community to respond in Canada to the thrust of government policy and the opportunities for rationalization of their activities in a way which does contribute to the scale and other production advantages here in Canada.

As to the possibility of repatriation, I think it would be very hard to predict whether there would be any particular kind of pattern in that respect. We have seen a good deal happening both ways—the establishment of foreign enterprises in Canada and increased Canadian interest and investment in plant in other countries.

I would guess, in the very broad sense, that the natural forces will continue to work as they have and that will result in rationalizations in the very strict sense of the word; that is to say, higher degree of concentration within our industry, within our plant on particular lines, particular products, rather than the classic Canadian attempt to hide behind the old tariff barriers and attempt to be all things to all men.

The automotive industry, I think, will move in that direction. There are signs of it happening now. I am not sure whether Chrysler is the best example of the way the world is likely to go, but certainly that philosophy is embedded in the arrangements that were worked out with Chrysler. It is an extension of scale and a rationalization. Now, in circumstances totally different from those of Chrysler I would imagine that the forces working within the corporate sector would be driving the same way. You need the room and you need the scale in order to compete domestically and internationally, and I would guess that that would be the most powerful of the forces working, and easier to predict than on your question relating to repatriation or cross-border movements of plant.

[Traduction]

mesure dans laquelle nos industries arriveront, à se situer par rapport aux multinationales et, avec l'aide du gouvernement, à profiter des possibilités qui s'offrent sur les marchés étrangers et intérieurs grâce précisément aux multinationales.

Les forces naturelles du marché représentent toujours, comme diraient les économistes, un mélange de ce qu'elles sont objectivement, en un sens, et des informations dont on dispose sur elles ainsi que de l'aptitude du monde des affaires à saisir les occasions qui se présentent. Ces forces que déclenchent les multinationales contribuent à augmenter nos possibilités de rationaliser l'évolution de notre structure industrielle.

En ce qui concerne les stratégies transfrontalières des multinationales je ne suis pas sûr d'y voir quoi que ce soit de particulier. Comme vous le savez, le gouvernement a laissé entendre qu'il accorderait une attention particulière à la question des multinationales, et notamment leurs motivations et leur comportement, dans le but de déterminer les mesures à prendre pour orienter ce comportement de manière à renforcer l'économie canadienne. C'est ce qui ressort du discours du premier ministre et de divers ministres et du discours du trône lui-même. Je pense que cela encouragera en partie les entreprises multinationales à réagir à l'impulsion de la politique gouvernementale et à rationaliser leurs activités d'une façon qui contribue à nos économies d'échelle et aux autres avantages de la production dont nous bénéficions.

Quant aux possibilités de rapatriement, je pense qu'il serait très difficile de prévoir un déroulement particulier à cet égard. On a constaté les deux phénomènes, à savoir l'établissement d'entreprises étrangères au Canada et l'accroissement des intérêts et des investissements canadiens dans des usines à l'étranger.

Je suppose que, au sens très large du terme, les forces naturelles du marché continueront d'agir comme dans le passé et qu'il en résultera des rationalisations au sens très étroit du terme, c'est-à-dire une concentration plus forte de notre industrie, à l'intérieur de nos usines, pour des gammes de produits particuliers, plutôt que la démarche traditionnelle des entreprises canadiennes qui consiste à se protéger derrière les vieilles barrières tarifaires en essayant d'être tout pour tous.

Je pense que l'industrie de l'automobile s'oriente en ce sens. Il en existe actuellement des indices. Je ne sais pas si la société Chrysler représente le meilleur exemple de l'évolution probable du monde, mais les accords conclus avec la société Chrysler partent de ce principe. Il équivaut à étendre l'économie d'échelle et la rationalisation de la production. Dans un contexte tout à fait différent de celui de la société Chrysler, je suppose que les forces en présence dans le secteur industriel agiraient dans le même sens. Il faut de l'espace et de l'envergure pour pouvoir être concurrentiel à l'échelle nationale et internationale, et je suppose que ce serait-là les forces à l'œuvre les plus puissantes et dont le comportement serait plus aisément prévisible que dans le cas de votre question concer-

[Text]

The Chairman: I think this is such an important area that it is very worthwhile to discuss it. I wonder if you could go this far. I have read in various articles in recent months of Canadian branches of American parent companies in the manufacturing sector doing this very thing, not retreating to the States and not converting their Canadian facilities to be the sole source of a world line of one or more of their products, because the tariff is no longer high enough to really be effective in its own fashion and manner. Have you within your department any way to monitor the degree to which that is happening, whether they are rationalizing here rather than withdrawing?

Mr. Johnstone: Yes, we do, in a general sense. If you are asking me immediately to respond as to where we have seen it happening, I can only do it from a general observation.

The Chairman: No, I mean very generally. Is there a feeling at all?

Mr. Johnstone: Yes, there is, and Mr. Latimer might want to comment on that as well. Certainly, even since I have come into the department, I have seen evidence of it happening in some sectors. It is happening, I think, in much of the consumer products area. That is subject to confirmation. I will take a closer look at this, and speak further on the subject on a subsequent occasion, if there is one. I think it has happened in some of the areas of major household appliances and so on.

The Chairman: That is the one that I had particularly in mind.

Senator Frith: Are they corollaries to MTNs too? Is the pattern that generally seems to follow MTNs pretty solid?

Mr. Latimer: There is something that I think I should draw to your attention, because there has been a lot of talk about tariffs being so low they are no longer relevant. There is a little data here that is relevant, I think. I am always using the weighted trade in 1976, but Canadian industrial tariffs on dutiable items will be, on the average, about 9.4 per cent after we have implemented all the MTN results. That is not a non-tariff situation. If you do the same thing vis-à-vis the United States, their average tariff on dutiable items will be something like 5.7 per cent. These are just numbers of percentages or conversions of specific duties and percentages. If you add to that the concept of effective tariff protection, where it is the added value element that the tariff reflects—and you can get higher tariffs than that, where there is a duty-free item in the input then all you are doing is providing protection on the added value in the buying country.

Senator Frith: In the buying country?

Mr. Latimer: In the buying country. So tariffs have not disappeared, and they will not disappear in some significant areas. That is one kind of element. The other kind of element I

[Traduction]

nant le rapatriement ou les mouvements d'usines au-delà des frontières.

Le président: A mon avis, il s'agit d'un domaine tellement important qu'il vaut la peine d'en discuter. Je me demande si on peut aller aussi loin que ceci: ces derniers mois, j'ai lu dans divers articles que des filiales canadiennes de sociétés américaines du secteur manufacturier ont préféré adopter cette ligne de conduite plutôt que de se replier aux États-Unis et transformer leurs usines canadiennes de façon à ce qu'elles soient les seules productrices d'une série d'un ou de plusieurs de leurs produits à l'échelle mondiale, parce que les tarifs douaniers ne sont plus suffisamment élevés pour être réellement efficaces. Votre ministère est-il à même de contrôler dans quelle mesure les sociétés rationalisent leur production plutôt que de se replier sur les États-Unis?

M. Johnstone: Oui, d'une façon générale. Je ne saurais vous citer de cas précis; je peux uniquement vous parler de la situation dans son ensemble.

Le président: Non, je veux dire de façon très générale. A-t-on le sentiment qu'il en va ainsi?

M. Johnstone: Oui, et M. Latimer pourra peut-être s'étendre sur cet aspect de la question. Depuis que je travaille au ministère, j'ai constaté que cela s'est produit dans certains secteurs, notamment, je pense, dans le domaine des produits de consommation. La chose reste à confirmer cependant. J'étudierai la question de plus près et j'en reparlerai par la suite si l'occasion se présente. Sauf erreur, ce phénomène s'est produit dans l'industrie des gros articles ménagers, et ainsi de suite.

Le président: Je pensais justement à ce secteur de l'industrie.

Le sénateur Frith: S'agit-il d'une conséquence des négociations sur les mesures non tarifaires? La structure dont se semblent s'inspirer ces négociations apparaît-elle solide?

M. Latimer: Je crois devoir attirer votre attention sur un point, car on a beaucoup parlé de l'abaissement considérable des tarifs douaniers qu'ils n'ont plus de raison d'être. J'ai un petit renseignement qui me semble pertinent. J'utilise toujours les chiffres pondérés du commerce de 1976, mais les tarifs douaniers industriels canadiens imposés sur les produits taxables seront, dans l'ensemble, de 9.4 p. 100 une fois mis en application tous les résultats des négociations sur les mesures non tarifaires. Il ne s'agit pas d'une suppression des tarifs douaniers. Si on adopte des mesures semblables à l'égard des États-Unis, le tarif moyen sur les produits taxables sera d'environ 5.7 p. 100. Ce sont là uniquement de données procentuelles ou des conversions de taxes et de pourcentages donnés. Si vous ajoutez à cela la notion de protection tarifaire efficace, selon laquelle le tarif douanier représente la valeur ajoutée—et peut y avoir des tarifs douaniers plus élevés applicables à des produits admis en franchise—cela revient à protéger la valeur ajoutée dans le pays acheteur.

Le sénateur Frith: Dans le pays acheteur?

M. Latimer: Oui. Ainsi, les tarifs douaniers n'ont pas été abolis et ils seront maintenus dans des secteurs importants. C'est l'un des facteurs. L'autre facteur que j'aimerais égale-

[Text]

want to add to this is that, in addition to the multilateral trade negotiations, tariff reductions in that kind of way—and there is part of it in some areas—there have been a number of tariff remission schemes of one kind or another. We have a machinery program that is part of that agreement. The machinery program is not a tariff remission scheme.

Senator Frith: Farm machinery?

Mr. Latimer: No, it is machinery, where the determination of whether duties are applied or not applied is based on whether or not the stuff is available. If available in Canada, you get one rate of duty; if not available in Canada you get another rate of duty. Now that available/not available situation can give rise to circumstances where a company which is multinational can rationalize and decide, simply by location of production, to be in a position where it is rational. The automotive agreement is, in some respects, a tariff remission scheme. We have tariff remission schemes for yachts.

The Chairman: We have had evidence about that. When you speak of tariff remission schemes, you are not speaking of a mutual tariff remission scheme?

Mr. Latimer: No.

The Chairman: It is simply a unilateral tariff remission.

Mr. Latimer: It has a lot of implications for the rationalization of production by a company. That is really what I meant.

Senator Frith: What was that again? Could you explain what you meant?

The Chairman: We have power within Canada—and have done this on occasion, although I do not think industry is as familiar with it as it should be—

Mr. Latimer: The individual companies are.

The Chairman: Possibly they are. There has been arranged a duty remission scheme with a company producing in Canada so that it may rationalize within Canada, and it gets credit for the items it brings in as a balance against those it sends out.

Mr. Latimer: Or the production.

The Chairman: Or as a production factor. I said that if unilaterally there was an arrangement with the United States, then the free entry would be almost twice as effective, would it not?

Senator Frith: Could you do something like that under GATT without being in breach of GATT?

The Chairman: Hopefully, that is what we will get to before we finish this report. If a two-way duty relation scheme were possible in the case of a given plant, industry or factory, am I correct in saying that it would be even more effective than unilateral remission?

Mr. Latimer: Depending on the size of the tariff on the other side, and depending on the size of the unilaterality of your own tariff. The higher your own tariff, the more attractive is a tariff remission scheme of that nature.

[Traduction]

ment souligner, c'est que, outre les négociations commerciales multilatérales et les réductions tarifaires de ce genre, partiellement dans certains secteurs, il existe un certain nombre de projets de détaxe d'une sorte ou d'une autre. Nous avons un programme de machines qui figure dans l'accord. Il ne s'agit cependant pas d'un projet de détaxe tarifaire.

Le sénateur Frith: Des machines agricoles?

M. Latimer: Non, des machines qui sont assujetties ou non à des droits selon qu'elles sont ou non disponibles. Si elles sont disponibles au Canada, elles sont assujetties à un certain droit; sinon, elles le sont à un autre. Une telle situation peut amener une société multinationale à rationaliser sa production et à décider, simplement en se basant sur le lieu d'implantation, de procéder à une rationalisation. L'accord concernant l'industrie automobile est, sous certains rapports, un régime de remise tarifaire. Nous avons un mécanisme de ce genre pour les yachts.

Le président: On nous a parlé de cela. Lorsque vous dites régime de remise tarifaire, vous ne parlez de programme mutuel?

M. Latimer: Non.

Le président: Il s'agit simplement d'une remise tarifaire unilatérale.

M. Latimer: Cela a une grande incidence sur la rationalisation de la production d'une société. Voilà ce que je voulais dire.

Le sénateur Frith: Je n'ai pas bien saisi, pourriez-vous m'expliquer de nouveau?

Le président: Nous pouvons agir ainsi au Canada, nous l'avons déjà fait d'ailleurs, à l'occasion, mais l'industrie n'est pas aussi au courant qu'elle devrait l'être à cet égard.

M. Latimer: Les sociétés particulières le sont.

Le président: Elles le sont peut-être. On a établi un régime de remise de droits qui permet à une société produisant au Canada de rationaliser ses produits au pays, et d'obtenir un crédit pour les articles qu'elle importe contre ceux qu'elle exporte.

M. Latimer: Ou contre la production.

Le président: Ce mécanisme peut devenir un facteur de production. J'ai dit que s'il y avait entente unilatérale avec les États-Unis, le libre accès serait à peu près deux fois plus efficace, n'est-ce pas?

Le sénateur Frith: Est-il possible d'adopter une telle politique en vertu du GATT sans y porter atteinte?

Le président: C'est ce que nous allons voir, je l'espère, avant la fin du présent rapport. S'il était possible d'appliquer un régime de droits bilatéral dans le cas d'une usine, d'une industrie ou d'une manufacture, est-il vrai que cela serait encore plus efficace qu'une remise unilatérale?

M. Latimer: Tout dépend de l'importance du tarif de l'autre partie et de l'effet de votre engagement unilatéral. Plus votre tarif est élevé, plus le régime de remise tarifaire semble attrayant.

[Text]

The Chairman: Exactly. Of course, if there were no tariff on the other side it would not be necessary to make it mutual.

Mr. Latimer: But the biggest factor is the level of your own tariff.

Senator Lapointe: Do you have it on farm machinery?

Mr. Latimer: No.

Senator Lapointe: Not at all?

Mr. Latimer: Farm machinery is essentially duty-free both ways between Canada and the United States.

The Chairman: I am sorry to keep interjecting, but it is not a free trade arrangement as some people think it to be; they are often throwing it up as a free trade arrangement. It was purely a matter of happenstance that the United States did not have a tariff on farm machinery; Canada unilaterally removed its tariff on farm machinery after the second world war, if I remember right.

Mr. Latimer: In 1944.

The Chairman: Just before the end of the second world war. However, there are still the problems of non-tariff barriers, as western farm manufacturers are aware.

Mr. Latimer: Let me add this. Because it was done unilaterally there have been areas in which there has been a lot of struggle between Canada and the United States because there were some items that entered Canada duty-free that did not enter the United States duty-free. We had Versatile cabs out in Winnipeg; we have got swather canvases, and in the United States there is a duty for that, but we have duty-free entry. In our system, imports of farm machinery are given duty-free entry if used on a farm. It is an end use concept. The Americans have a concept called the dedicated product. There is an item in the U.S. tariffs called "fans," and if you put a fan in a loft of a barn to keep the air circulating, it is dutiable as a fan rather than as a piece of farm machinery. We have made attempts to deal with this problem in the multilateral trade negotiations. In fact, the Americans have partly moved towards an end-use concept for farm machinery. We are dealing with most of the problems of tariff disparity.

The Chairman: It is not a free trade area where you have the advantages of an agreement which you can police.

Senator Frith: I think I will stop now, but perhaps continue with another round of questions later.

Senator Bosa: Aside from the duty scheme applied in the import of automobiles whereby a portion of the import duty is given back to the manufacturer according to the value of Canadian-manufactured auto parts included in the vehicle, what other similar incentives are there to encourage, say, shoe manufacturers to establish themselves in Canada? This is a

[Traduction]

Le président: Justment. S'il n'existe aucun tarif de l'autre côté, il ne serait évidemment pas nécessaire que l'accord soit mutuel.

M. Latimer: Le facteur le plus important c'est l'ampleur de votre propre tarif.

Le sénateur Lapointe: L'entente s'applique-t-elle aux machines agricoles?

M. Latimer: Non.

Le sénateur Lapointe: Pas du tout?

M. Latimer: Les machines agricoles sont essentiellement exemptes de droits entre le Canada et les États-Unis.

Le président: Je m'excuse d'avoir à intervenir, mais il ne s'agit pas d'un accord de libre-échange comme certains le prétendent. C'est purement le fait du hasard s'il n'existait pas un tarif américain sur les machines agricoles et si le Canada a unilatéralement levé le sien après la Seconde Guerre mondiale, si je me souviens bien.

M. Latimer: En 1944.

Le président: Juste avant la fin de la guerre. Cependant, il y a toujours des problèmes de barrières non tarifaires, comme les fabricants de machines agricoles de l'Ouest le savent si bien.

M. Latimer: Permettez-moi d'ajouter ceci. Le fait que les tarifs aient été levés unilatéralement a provoqué quelques graves problèmes entre le Canada et les États-Unis parce que certains produits avaient libre accès au Canada alors qu'ils ne l'avaient pas aux États-Unis. Nous avions à Winnipeg des cabines à usage multiple, nous avons des toiles pour andaineuses, et aux États-Unis ces articles ne sont pas exempts de droits, mais ils y ont libre-accès. Dans notre système, les machines agricoles importées sont exemptes de droits si elles servent à l'exploitation agricole. C'est une démarche fondée sur le principe de l'utilisation. Chez les Américains on l'appelle le principe des produits destinés à des fins précises. Des ventilateurs sont un produit visé par tarifs américains, et si vous en installez un dans une grange, il y a des droits car ce produit est considéré comme un ventilateur et non comme une pièce de machinerie agricole. Nous avons tenté de résoudre ce problème dans des négociations commerciales multilatérales. En fait, les Américains ont adopté en partie le principe de l'utilisation ultime pour les machines agricoles. Nous abordons la plupart des problèmes de disparité tarifaire.

Le président: Il ne s'agit pas d'une question de libre-échange régi par un accord dont vous avez l'avantage de surveiller l'application.

Le sénateur Frith: Je crois que je vais m'arrêter là et peut-être poursuivre avec une autre série de questions plus tard.

Le sénateur Bosa: Outre le régime de droits applicable à l'industrie automobile selon lequel une partie des droits d'importation est remise au fabricant selon la valeur des pièces fabriquées au Canada comprises dans le véhicule, quelles autres mesures existe-t-il pour encourager, disons, les manufacturiers de chaussures à s'établir au Canada. C'est un sec-

[Text]

highly protected area and one which is highly vulnerable if we enter into a free trade arrangement either with the United States or with any other trading group.

Mr. Johnstone: Apart from the particular border measures, I think the machinery arrangement itself is relevant here, is it not?

Mr. Latimer: I think the machinery would be covered, but I am not certain.

Senator Bosa: The machinery that would go towards the manufacture of the product?

Mr. Johnstone: Yes.

Senator Bosa: What incentives do we have to encourage Canadians or other people who are interested in developing the tannery industry? We have tremendous resources of hides which we export in their original state in order to be processed. Is it possible to develop this particular area?

Mr. Johnstone: Our programs in the area of tanning and shoe manufacture relate only to the one you originally referred to which is the border measures as appropriate. The shoe industry is made up of many relatively small units. In order to enable it to compete more effectively, programs have been designed to assist the industry to overcome its problems of management and of rationalization of the firms, as opposed to specific directed incentives to encourage the establishment of more industries in the sector. As you have said, this is a sector which is exposed to very severe international competition.

Mr. Latimer: It is important to remember that we have not significantly reduced the tariffs on shoes or on leather in the multilateral trade negotiations. It is quite deliberate that some sectors of the Canadian economy are not significantly affected, and footwear is one of the sectors.

Senator Bosa: This has been in effect for a number of years. Are we noticing any signs that the industry is becoming healthier and that it is in a better competitive position than in the past?

Mr. Johnstone: There are some improvements, but they are improvements in a situation which is admittedly a difficult one for the industry because of the pressures under which it operates, not only in this country but in other countries, in the face of the competition coming from new centres of production. Yes, there are signs of improvement and strengthening of the position of those companies. I do not think one could say it is an industry where all units and all participants are strong and able to fully compete as they look ahead.

Senator Bosa: When is it foreseen that the values will be lowered and the industry will be in a position to compete on the international market?

Mr. Johnstone: That is a matter which is under consideration now by the ministers, and I cannot respond to it.

Senator Bosa: You say there is no international mechanism with a global view of integrating the negotiations between manufacturing countries and oil-producing countries. Are

[Traduction]

teur d'activité très bien protégé et qui sera très vulnérable si nous concluons un accord de libre-échange avec les États-Unis ou tout autre groupe.

M. Johnstone: Mises à part les mesures prises aux frontières même, je crois que les dispositions concernant les machines agricoles s'appliqueraient ici, n'est-ce pas?

M. Latimer: Je crois que oui, mais je n'en suis pas certain.

Le sénateur Bosa: La machinerie qui servirait à la fabrication du produit?

M. Johnstone: Oui.

Le sénateur Bosa: Existe-t-il des programmes pour encourager les Canadiens ou quiconque à se lancer dans le développement de l'industrie du tannage. Nous avons d'énormes ressources en peaux que nous exportons à l'état brut pour qu'elles soient traitées. Est-il possible de développer ce secteur particulier de l'industrie?

M. Johnstone: Nos programmes dans le secteur du tannage et de la fabrication de chaussures se résument uniquement aux mesures relatives aux frontières auxquelles vous avez fait allusion au début. L'industrie de la chaussure se compose de nombreux éléments relativement petits. Pour lui permettre d'offrir une plus forte concurrence, on a élaboré des programmes destinés à aider l'industrie à surmonter ses problèmes de gestion et de rationalisation de ses usines plutôt que d'adopter des mesures visant à encourager la création d'autres industries. Comme vous l'avez dit, c'est un secteur d'activité qui se bute à une très forte concurrence internationale.

M. Latimer: Il faut se rappeler que nous n'avons pas réduit considérablement les tarifs sur les chaussures ou sur le cuir dans les négociations multilatérales. Certains secteurs de l'économie canadienne, comme celui de la chaussure, ne sont pas très touchés par ces négociations, et c'est voulu.

Le sénateur Bosa: Ces tarifs sont en vigueur depuis un certain nombre d'années. Y a-t-il des indications que l'industrie s'assainit et qu'elle est plus concurrentielle que par le passé?

M. Johnstone: Il y a eu certains progrès, mais il faut admettre que la situation est particulièrement difficile pour l'industrie à cause des pressions qu'elle subit, non seulement au pays mais ailleurs sur le plan de la concurrence des nouveaux centres de production. Oui, il y a des signes de progrès et d'assainissement. Je ne crois pas que l'on puisse dire toutefois qu'il s'agit d'une industrie dont tous les éléments et tous les participants sont forts et capables éventuellement d'offrir une forte concurrence.

Le sénateur Bosa: Quand peut-on s'attendre à une réduction des valeurs et quand l'industrie sera-t-elle en position de concurrencer sur le marché international?

M. Johnstone: C'est une question qu'étudient présentement les ministres, et je ne peux y répondre.

Le sénateur Bosa: Vous dites qu'il n'existe aucun mécanisme international qui vise globalement à intégrer les négociations entre les pays manufacturiers et les pays producteurs de

[Text]

there any initiatives being taken in this area at the United Nations?

Mr. Johnstone: Yes, initiatives have been taken in almost every way you could mention, and it has been a very frustrating story. Without trying to recount the whole history, at a conference which was convened a few years ago on international economic co-operation, a major effort was made to bring together representatives of the oil-producing countries and the consuming countries. A major effort was made to approach some global discussions on oil problems. That broke down for a variety of reasons. In fact, it was one of the breaking points of that conference. Essentially I feel it broke down because there was insufficient similarity of views on the two sides of the table.

Since then there have been tentative bilateral approaches across the divide between the industrial countries and OPEC. In that context, the President of Mexico, Lopez-Portillo, made a very important speech about a year ago in which he proposed that within the context of the U.N. there should be an attempt to enter into full discussion on energy questions. That proposal relates to something else happening in the U.N. which is a program for global negotiations embracing not just oil but four or five other subjects of discussion.

These things are all being churned around in the international community, but they have not gelled at all. When they will, no one can say. The situation is as I described it earlier. OPEC has its meetings; industrial and other countries have their meetings, and while there are signals back and forth between the two, there is not table around which they sit together let alone any institutional framework in which they operate together. It is a very difficult problem because of the conflicting views and because of some of the deeply embedded political difficulties in coping with this problem of bringing the world together to agree on the demand for oil, the supply of oil, and the price of oil. It is hard to imagine a more difficult single topic to address.

Senator Bosa: As a supplementary, how would the shoe manufacturing industry be affected in a free trade arrangement with the United States?

Mr. Johnstone: Frankly, I do not feel competent to answer that question off the top of my head. I suppose the two major elements would be the shape of the industry in Canada and the U.S.

Senator Bosa: It would have to be one of those industries that fall within the category of the five per cent of manufacturers which are likely to suffer.

The Chairman: Senator Bosa, if the witnesses wish to answer, that is excellent, but I said in my opening remarks that I did not want questions relative to whether free trade with the United States was a good thing for Canada or not, and the question of how a specific industry would do under a free trade arrangement comes very close to that, because if the witnesses say it would do perfectly well, it sounds as though they are in favour of free trade, and vice versa. The question, I think, with respect, is difficult to deal with without some definitions as to

[Traduction]

pétrole. Prend-on actuellement des initiatives à cet égard aux Nations Unies?

M. Johnstone: Oui, on a essayé par presque tous les moyens possibles, et c'est très peu encourageant. Disons, sans entrer dans les détails, qu'au cours d'une conférence consacrée à la coopération économique internationale, il y a quelques années, on s'est efforcé de réunir des représentants des pays producteurs de pétrole et des pays consommateurs, pour entreprendre des discussions globales sur les problèmes du pétrole. Cette tentative a échoué pour différentes raisons. En fait, le pétrole a constitué l'une des causes de l'échec de cette conférence. Je pense qu'elle a échoué principalement parce que les points de vue exprimés de part et d'autres de la table étaient trop dissemblables.

Depuis lors, on a tenté, par des pourparlers bilatéraux, de combler le fossé qui sépare les pays industriels et ceux de l'OPEP. Ainsi, le président du Mexique, M. Lopez Portillo, a fait une importante déclaration, il y a environ un an, pour proposer une discussion approfondie sur les questions énergétiques dans le cadre des Nations Unies. Cette proposition intervenait dans le contexte d'un programme des Nations Unies prévoyant des négociations globales consacrées à quatre ou cinq grands sujets, dont le pétrole.

Ces questions suscitent une grande effervescence dans la collectivité internationale, sans jamais aboutir à des résultats concrets. Quant y parviendra-t-on, nul ne saurait le dire? L'OPEP organise des réunions, les pays industrialisés et les autres en font autant, et bien qu'il y ait des échanges entre ces différentes assemblées, elles n'organisent jamais de négociations communes et n'ont même aucun cadre au sein duquel elles pourraient collaborer. C'est là un problème très délicat, en raison justement des points de vue divergents, et de certaines difficultés politiques profondes qui empêchent les nations de parvenir à une entente concernant l'offre et la demande de pétrole, et son prix. On peut difficilement imaginer un sujet plus délicat.

Le sénateur Bosa: A titre de question supplémentaire, j'aimerais savoir quelles conséquences pourrait avoir sur l'industrie de la chaussure un accord de libre-échange avec les États-Unis?

M. Johnstone: A vrai dire, je ne me sens pas en mesure de vous répondre au pied levé. Il me semble que les deux éléments déterminant dans ce domaine sont la situation dans le secteur de la chaussure au Canada et aux États-Unis.

Le sénateur Bosa: Il faudrait, pour qu'il y ait préjudice, que l'une de ces industries entre dans la catégorie des cinq pour-cent de producteurs.

Le président: Sénateur Bosa, si les témoins désirent répondre, c'est parfait, mais j'ai indiqué, dans mes remarques préliminaires, que je ne voulais pas que l'on pose de questions concernant l'opportunité pour le Canada d'un accord de libre-échange avec les États-Unis, et votre question s'apparente à celles-là, car si les témoins répondent que la situation sera excellente, on aura l'impression qu'ils sont favorables au libre-échange, et vice versa. Il me semble difficile de répondre à votre question si vous n'avez pas défini préalablement le type

[Text]

what form of free trade you are thinking of, what transitional period is involved, and whether or not it included a proper handle on NTBs and so on.

Senator Bosa: Well, Mr. Chairman, if I understood you correctly, we were to refrain from asking questions of a purely political nature.

The Chairman: No. I was referring to questions as to whether or not free trade between Canada and the United States was a good thing, and what the witness' opinions were on that.

Mr. Johnstone: This is not a reply to the question, but rather an explanation as to why I feel unable to reply to it. The answer to your question depends on the relative cost structures and efficiencies in those industries in the two countries, and frankly, I do not know what they are. It is a factual problem that I have rather than anything else.

The Chairman: It seems to me—somebody might correct me—that we had evidence from the shoe industry in particular, but in the study relative to Volume II, Senator Bosa, we had evidence from numbers of industries, and we will be having others in the course of the next number of months, which I think is probably more satisfactory, because then you are dealing with experts in that one industry on both sides of the border.

Senator Haidasz: Our main witness this morning shocked us with the statement that economic prospects for 1980s will be troubled ones, and I would like to ask him this. What industries will likely fail in the 1980's in view of your studies and the possible complications that the recent negotiations in connection with GATT have brought about?

Mr. Johnstone: Well, first of all, perhaps I misunderstood the preface to your question. My comments at the opening of the session were, in a very broad sense, about the 1980s as a whole. All I was attempting to say was that as one looks at some of the main economic forces that are at work, whether in oil, or with regard to structural changes around the world within our economies, and even without reflecting on some of the very difficult questions arising from political events around the world, but just concentrating on the economics of the situation, it does not look like an absolutely tranquil, high growth kind of period. There will be pressures and strains.

As to the second part of your question, which was very precise, as to what industries in Canada will fail, that is one, Mr. Chairman, that frankly I would just as soon not answer. Even if I knew the specific answer to the question, I do not know if anyone watching the Toronto Stock Exchange would give any weight at all to what I might have to say.

Mr. Latimer: But he put it very precisely, in terms of, "as a result of the MTN negotiations."

[Traduction]

de libre-échange auquel vous pensez, ni évoqué la période transitoire envisagée; il faudrait encore préciser si l'accord comprendra des solutions satisfaisantes concernant les barrières non tarifaires, et ainsi de suite.

Le sénateur Bosa: Monsieur le président, si je comprends bien, nous devons éviter de poser des questions à caractère purement politique.

Le président: Non. Je voulais parler des questions concernant l'opportunité d'un accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis, et de l'opinion que pouvait avoir le témoin à ce propos.

M. Johnstone: Je n'ai pas répondu à la question, mais j'ai simplement expliqué pourquoi je me sentais incapable d'y répondre. La réponse à votre question dépend des structures de coûts et du rendement relatifs dans les deux pays dans ce secteur industriel et, pour dire vrai, je ne connais pas ces données, et c'est cela, plutôt qu'autre chose, qui m'empêche de vous répondre.

Le président: Sauf erreur, il me semble que nous avons reçu le témoignage de représentants de l'industrie de la chaussure, mais au cours de l'étude concernant le deuxième volume, sénateur Bosa, nous avons entendu les représentants d'un certain nombre de secteurs, et nous en entendons d'autres au cours des mois qui suivent; c'est sans doute mieux ainsi, car nous aurons alors des experts en la matière de part et d'autre de la table.

Le sénateur Haidasz: Ce matin, notre principal témoin a déclaré, à notre grand étonnement, que les perspectives économiques pour 1980 étaient sombres; j'aimerais lui demander ceci: quelles industries risquent de se trouver en difficulté au cours des années 80, à la lumière des études qu'il a réalisées, et des risques de complication qu'ont fait apparaître les récentes négociations du GATT?

M. Johnstone: Tout d'abord, j'ai dû mal comprendre l'introduction de votre question. Au début de la séance, j'ai simplement parlé de façon très générale des perspectives d'ensemble pour les années 80. Je voulais simplement dire que si l'on considère certaines grandes tendances économiques qui se manifestent actuellement, que ce soit dans le domaine du pétrole ou des modifications structurelles qui affectent notre économie à l'échelle mondiale et même si l'on laisse de côté certaines questions très délicates que soulève la situation politique mondiale, si l'on s'en tient strictement à la situation économique, la période que nous traversons n'est caractérisée ni par la tranquillité ni par une forte croissance. Des pressions et des tensions vont encore se manifester.

Quant à la deuxième partie de votre question, qui était très précise, concernant les industries canadiennes en danger, voilà une question monsieur le président, à laquelle je ne répondrais certainement pas. Même si je connaissais les éléments qui me permettraient de répondre, je me demande quels spécialistes de la bourse de Toronto accorderaient le moindre crédit à ma réponse.

M. Latimer: Mais le sénateur Haidasz a posé une question très précise concernant les résultats des négociations commerciales multilatérales. N'ayons pas peur des mots.

[Text]

I am going to be very brave. I have not seen anybody who has identified the MTN negotiations as a cause of failure for any industry, and it really all goes into the work that has been done on what are the things that impact on the competitiveness of Canadian industry. Tariffs are one part, though not the biggest part, in many respects, in terms of the factors affecting the competitiveness of Canadian industry. I have not seen anyone get up and say, "That industry is going to suffer."

Senator Haidasz: Have any of the task force sectoral studies on Canadian industries shown severe weaknesses in certain industries?

Mr. Johnstone: This goes back to the earlier exchange with Senator Frith. They certainly do show that there are some parts of our economic structure which appear to have better competitiveness and possibilities, better growth possibilities, than others. Yes, indeed. At the other end of the spectrum, certainly some parts of our economic structure do find it more difficult to compete internationally. We have all sorts of programs which were addressed to these problems.

They are problems—and Mr. Latimer's comment was very much to the point—which do not relate solely to tariffs. They are problems that relate to the adjustment processes which we have to go through in our economy, as within others. Beyond that I am not sure what I can give in response.

Senator Haidasz: I will go on to a second question, then.

In the light of the witness's statistical explanation of the structure of Canada's trade exports, can he tell us what percentage of our trade with the U.S.A., the EEC, Japan and the developing world, in each of these areas, is subsidized or helped along by loans from the Export Development Corporation?

Mr. Johnstone: I do not have that information with me, sir. It is information which is obtainable. I am just thinking about how precise one can be on it. We can certainly get in touch with the EDC and get them to put it together for this committee. It is a specific reference to the Export Development Corporation and the extent to which its financing has supported our exports in those parts of the world.

Senator Haidasz: Yes, like \$6½ billion in the developing world, \$4 billion in Japan, \$17 billion with the EEC and \$43 billion with the U.S.A.

The Chairman: Undoubtedly the figures could be obtained, Senator Haidasz. I just pass this comment, that my best recollection is that there is not too much EDC money, for instance, in our trade with the United States.

Mr. Johnstone: Very little.

[Traduction]

À ma connaissance, personne n'a jamais prétendu que les négociations commerciales multilatérales risquaient de mettre un secteur industriel en difficulté; ces négociations vont au cœur des problèmes qui peuvent influencer sur la position concurrentielle de l'industrie canadienne. Il s'agit notamment des tarifs, même si, à différents titres, ils ne constituent par l'élément le plus déterminant. Je n'ai jamais entendu personne affirmer que telle ou telle industrie allait passer un mauvais moment.

Le sénateur Haidasz: Les études sectorielles du groupe de travail sur les industries canadiennes ont-elles révélé de graves faiblesses dans certaines industries?

M. Johnstone: Cela nous ramène à la discussion que nous avons eue plus tôt avec le sénateur Frith. Ces études révèlent certainement que certains secteurs de notre structure économique semblent avoir de meilleures possibilités concurrentielles, de meilleures possibilités de croissance que les autres. C'est vrai. De l'autre côté, certains secteurs de notre structure économique ont plus de difficulté à livrer concurrence à l'échelle internationale. Il existe divers programmes conçus dans le but de remédier à cette situation.

Il existe des problèmes—le commentaire de M. Latimer à ce sujet était très judicieux—qui ne se rapportent pas seulement aux tarifs. Ces problèmes portent sur les procédures d'adaptation par lesquelles notre économie doit passer, entre autres. Je ne crois pas être en mesure de m'engager plus à fond à ce sujet.

Le sénateur Haidasz: Je passerai donc à une deuxième question.

En tenant compte des explications d'ordre statistique qu'a donné le témoin sur la structure des exploitations commerciales du Canada, peut-il nous dire quel pourcentage de notre commerce avec les États-Unis, la CEE, le Japon et le monde en développement, dans chacun de ces domaines, est subventionné ou stimulé par des prêts provenant de la Société pour l'expansion des exportations?

M. Johnstone: Je n'ai pas ces renseignements en main, monsieur, mais je peux les obtenir. Mais je me demande dans quelle mesure nous pouvons être précis à ce sujet. Nous pouvons certainement communiquer avec la SEE et demander à ses représentants de préparer un document à ce sujet pour notre comité. Cette question porte directement sur la Société pour l'expansion des exportations et son financement des exportations canadiennes dans ces régions.

Le sénateur Haidasz: Oui, je parle de chiffres comme \$6,5 milliards pour les pays en développement, \$4 milliards pour le Japon, \$7 milliards pour la CEE et \$43 milliards pour les États-Unis.

Le président: Sénateur Haidasz, on pourrait sans aucun doute obtenir ces statistiques. J'aimerais faire remarquer que, autant que je m'en souviens la Société pour l'expansion des exportations n'a pas financé dans une forte mesure, par exemple, notre commerce avec les États-Unis.

M. Johnstone: En effet, son financement était assez faible dans cette région.

[Text]

The Chairman: And the trade with the United States is 70 per cent of the total, so it gest off into the third world bundle, largely.

Mr. Johnstone: I understand that that was the direction of the senator's question. He wanted to have it looked at regionally.

Senator Haidasz: Perhaps we could get those statistics.

The Chairman: Either Mr. Johnstone can get them for us, or possibly our staff could get them from EDC.

Mr. Johnstone: We can get in touch with the corporation, certainly.

Senator Haidasz: A general question. When will the next round of negotiations under GATT take place?

Mr. Johnstone: It is Bob Latimer, as between us, who is the real expert on this business. We have this one, the present round, which will not complete its full implementation in a tariff sense until towards the latter part of the eighties. It will be 1987 before this one is rounded out. I do not think anybody anticipates, as of today, that we will be moving into another comparable round of full dress multi-lateral trade negotiations, certainly in that period, and whether or not, indeed, there ever will be another full round of the same character remains to be seen. Certainly those who worked intensively on it came out of the last round of multilateral trade negotiations with a tendency to feel that it was unlikely that the problems to be addressed in the world trading rules would again be dealt with in the same way in an attempt to sweep everything in together, and that the end of the last round of multi-lateral trade negotiations was extraordinarily ambitious in the way in which it drew in not just tariffs, but another whole host of trading measures.

Mr. Latimer: The people who went to the last round came away tired, too. I would neither rule in nor rule out such an eventuality. There is a lot of discussion to the effect that there will not be another one, but I do not honestly know whether that is true or not. Certainly nothing is scheduled.

Senator Haidasz: What are the prospects, then, of the Venice Summit Conference to take place in a few days?

Mr. Johnstone: I would like to limit myself, if I may, Mr. Chairman, to quite general comments on that. They flow from my earlier remarks. My first is just a repetition of what I said earlier. I have been involved in some of the discussions, but that does not mean that one can predict with precision how this kind of discussion will develop. I think I would limit myself to just one observation, an elaboration on the one I made earlier: the centrality of energy questions, which, as I said earlier, came increasingly to the surface during the course of the last two summits—Bonn and, more specifically, Tokyo. I think that energy questions, in their various ramifications—including the north-south dimension, and the position of those developing countries who are not blessed with hydrocarbon

[Traduction]

Le président: Et le commerce avec les États-Unis représente 70 pour cent du total; la SEE a donc financé principalement le commerce avec le Tiers-Monde.

M. Johnstone: Je pense que le sénateur voulait qu'on étudie ce financement par région.

Le sénateur Haidasz: Peut être pourrions-nous obtenir ces statistiques?

Le président: M. Johnstone peut les obtenir pour nous, ou notre personnel pourrait s'adresser à la SEE.

M. Johnstone: Nous pouvons certainement entrer en communication avec la Société.

Le sénateur Haidasz: Une question d'ordre général. Quand aura lieu la prochaine ronde de négociations dans le cadre du GATT?

M. Johnstone: C'est M. Bob Latimer le vrai expert à ce sujet qui est le mieux en mesure de répondre à cette question. Il y a la ronde actuelle pour laquelle la mise en application des nouveaux tarifs ne sera pas terminée avant la fin des années 1980. La prochaine ronde ne pourrait pas avoir lieu avant 1987. Je ne crois pas qu'aujourd'hui on puisse s'attendre à ce que nous entreprenions une autre ronde du genre sur les négociations commerciales multilatérales avant 1987; de toute façon il n'est pas certain qu'il y aura une autre ronde du genre. Lorsque la ronde a pris fin, les personnes qui y avaient travaillé de façon intensive avaient tendance à croire qu'il était peu probable que les problèmes abordés dans les règlements commerciaux mondiaux soient abordés à nouveau de la même façon afin de regrouper tous les problèmes, et que le but de la dernière ronde de négociations commerciales multilatérales était très ambitieux parce qu'elle portait non seulement sur les tarifs, mais sur tout un tas d'autres mesures commerciales.

M. Latimer: Les personnes qui ont participé à la dernière ronde en sont revenues très fatiguées. Je ne pourrais confirmer ou écarter une telle possibilité. Plusieurs disent aujourd'hui qu'il n'y aura pas d'autre ronde de négociations, mais je ne sais pas si c'est vrai ou non. Je peux tout simplement dire qu'aucune ronde n'est actuellement prévue.

Le sénateur Haidasz: Dans ce cas là, quelles sont les chances que la conférence au sommet de Venise se déroule au cours des prochains jours?

M. Johnstone: Monsieur le président, si c'était possible, j'aimerais m'en tenir à des commentaires d'ordre général à ce sujet. Ils découlent en quelque sorte des remarques que j'ai faites un peu plus tôt. J'aimerais avant tout répéter ce que j'ai dit tout à l'heure. J'ai participé à certaines de ces discussions, mais cela ne veut pas dire que je peux prédire avec précision comment ce genre de discussions se terminera. Je crois que j'aimerais tout simplement faire une observation, élaborer en quelque sorte ce que j'ai dit un peu plus tôt: le caractère central des questions énergétiques, comme je l'ai dit plus tôt, a été abordé de plus en plus souvent lors des derniers sommets—celui de Bonn et plus précisément celui de Tokyo. Je crois que les questions énergétiques et leurs diverses ramifications—y

[Text]

resources; that range of issues—will be central to the concerns of the government leaders as they get together.

The general questions relating to the performance of their own economies, with concerns about inflation and unemployment—which, as you know, persist—I am sure will be very much on their minds. It always is, and there is no reason why these general questions of economic management would not be on this occasion. Beyond that, Mr. Chairman, I would just as soon not speculate.

Senator Frith: It seems, Mr. Chairman, that no matter what the game is, or where it is played, oil is trumps.

Mr. Latimer: Mr. Chairman, may I add one thing that I should have mentioned in response to the earlier question: There was an undertaking among the participants of the government procurement negotiations to have another look at that to see if they could put some more substance into it—by, I think, 1985. So there is a commitment to look at the question of government procurement to see if they can put more content in it.

Senator Frith: At Venice?

Mr. Latimer: No; I was back to the question of whether we are going to have another round of trade negotiations.

Senator Haidasz: Mr. Chairman, would the witnesses be willing to answer another philosophical question? Is world free trade desirable, and, if so, feasible? Is that the ultimate goal of humanity, to make everybody happy? Is world trade not one of the things that we should work toward?

Mr. Johnstone: That is a large question—the senator said “philosophical question.” I guess my basic response would be to say that in order to be conducive to the best interests of mankind—which largely is how the question was put—international trading arrangements have to take account of that fact to some important degree, in a world in which stages of development are radically different. That is why we find ourselves in the situation we are in the GATT structure, in which there is not uniformity of approach applying to all countries. Essentially it is a reflection of objective differences, of where countries are on the economic scale—in some very broadly theoretical sense, and all things being equal—which in the world they are not.

Senator Haidasz: So for working toward free trade between Canada and the U.S.A., where do you think we should start, or go on? In what sector; or what obstacles would be the easiest to overcome?

[Traduction]

compris la dimension nord-sud, et la position des pays en développement qui ne disposent pas de ressources en hydrocarbures que cette série de questions—sera un élément central des préoccupations des chefs de gouvernement lors de leurs réunions.

Les questions générales portant sur le rendement de leurs économies respectives, et le problème que posent l'inflation et le chômage—qui comme vous le savez ne disparaît pas—seront également, à mon avis, abordées. Ces questions le sont toujours, et il n'y a aucune raison de croire que ces questions d'ordre général sur la gestion économique ne le seraient pas à cette occasion. A part cela, monsieur le président, je préfère autant ne pas spéculer à ce sujet.

Le sénateur Frith: Monsieur le président, il me semble que peu importe la question en jeu ou où on en discute, l'atout demeure toujours le pétrole.

M. Latimer: Monsieur le président, pourrais-je ajouter quelque chose que j'aurais dû mentionner en réponse à la question précédente: Les participants aux négociations sur l'approvisionnement gouvernemental se sont engagés à étudier la question plus à fond d'ici 1985, je pense, dans le but peut-être d'en élargir la portée.

Le sénateur Frith: A Venice?

M. Latimer: Non. Je revenais à la question de savoir si nous aurions une autre série de négociations commerciales.

Le sénateur Haidasz: Monsieur le président, j'aimerais demander au témoin de répondre à une question de théorie. Le libre-échange au niveau mondial est-il désirable et, dans l'affirmative, est-ce réalisable? L'objectif final du devenir humain est-il de permettre à chacun d'être heureux? Et l'intégration du commerce mondial est-elle une cause au service de laquelle nous devons œuvrer?

M. Johnstone: C'est une question un peu vaste; le sénateur a parlé de «question théorique». Je pense qu'en gros, ma réponse consisterait à dire que pour rester au service de l'humanité, puisque c'est en quelque sorte l'essentiel de la question, les accords commerciaux au niveau international doivent dans une large mesure tenir compte du fait que les degrés d'avancement à travers le monde diffèrent radicalement. Voilà pourquoi nous nous retrouvons dans une situation qui est celle du GATT, dans laquelle aucune uniformité d'approche applicable à tous les pays n'existe. Essentiellement, nous avons là le reflet de différences objectives, de niveaux variés atteints par différents pays, et de façon très large et très théorique, du fait que toutes choses restent égales... ce qu'en ce monde elles ne sont d'ailleurs pas.

Le sénateur Haidasz: Alors, en ce qui concerne la cause du libre-échange entre le Canada et les États-Unis, quel serait votre conseil, par où faut-il prendre les choses, où faut-il les faire avancer? Dans quel secteur, et quels obstacles seraient les plus faciles à contourner?

[Text]

Mr. Johnstone: The premise to your question goes right to the heart of it. I must say, as a public servant, that I find it difficult to respond to the question.

Senator Haidasz: I was not really asking whether you were for or against free trade between Canada and the U.S.A. All I said was—

Mr. Johnstone: If you are for it, where would you stand?

Senator Haidasz: ... where would we start and what obstacles would be most easily overcome; and the areas that would have a priority—whether it is agricultural products or petrochemicals? They are probably the most difficult ones. What do you think?

Mr. Johnstone: I find the question difficult to answer. In moving in that direction, it is not necessarily postulating an end position on full free trade with the United States. I come back to where I ended my early remarks. I think there are a variety of areas, some of which I touched on, in which we probably can push for improved trading and related aspects of the arrangement with the United States, such as, for instance, the whole question of procurement, that is "Buy American". That is one area in which I think we can enter into discussions with the United States with a view to trying to find some improved arrangement with the United States which will provide for more secure and continued access for the relevant transportation products into their market.

There is one answer, and there may be others. I would assume that we will continue to do what we have done over the years: to pursue the possibility of mutually advantageous trade arrangements between the two countries.

The Chairman: Senator Haidasz, may I make the comment that I think the witness has been most helpful in his response. He fingered a major non-tariff barrier.

Senator Haidasz: Yes.

The Chairman: As I understand it, under the GATT you can no more have a discriminatory arrangement on an NTB than you can have a discriminatory arrangement on a tariff. In other words, you cannot, on a bilateral basis, have a less discriminatory NTB than you can a tariff. It is conceivable that if we had some agreement with the United States of a free trade nature, you might not deal with tariffs at all but only the NTBs. There is such a range of possibilities. NTBs are one of the main ones. Mr. Johnstone has fingered one of the most important areas where we can have some bilateral discussions with the United States, even though neither of us might want to do it on a multilateral basis. That is something that this committee will be looking at.

I thought I saw Senator Bosa about to leave the room for another appointment. I do not know if I was sufficiently clear, senator, in commenting on your question concerning shoes a few moments ago. I want to be quite specific. Apart from specific industries we have heard from in a previous study, we have already made arrangements with witnesses from the furniture industry, the petrochemical industry and the aero-

[Traduction]

M. Johnstone: La prémisse de votre question contient en fait l'essentiel du problème. Je dois avouer que comme fonctionnaire, je trouve difficile d'y répondre.

Le sénateur Haidasz: Je ne vous demandais pas véritablement si vous étiez pour ou contre le libre-échange entre le Canada et les États-Unis. J'ai simplement demandé ...

M. Johnstone: Si vous êtes en faveur du libre-échange, quelle est votre position?

Le sénateur Haidasz: ... par où nous devrions prendre l'affaire, quels obstacles seraient les plus faciles à surmonter, quels secteurs auraient priorité ... les produits agricoles ou la pétrochimie. Ce sont sans doute les secteurs les plus épineux. Qu'en pensez-vous?

M. Johnstone: Je trouve difficile de répondre à la question. Il n'est d'ailleurs pas nécessaire, dans l'approche du problème, de fixer d'emblée l'objectif final du libre-échange avec les États-Unis. Je reviens d'ailleurs au point sur lequel j'avais clos mes remarques. Je pense qu'il y a toute une série de points, j'en ai évoqué certains, pour lesquels nous pouvons véritablement forcer un peu afin d'améliorer les relations commerciales et certains aspects des accords avec les États-Unis, telle la question de l'approvisionnement par les États-Unis. Voilà un point à propos duquel je pense qu'il serait possible d'entamer des discussions avec les États-Unis, en ayant pour objectif une amélioration de l'accord conclu avec les États-Unis, de manière à prévoir une garantie et une permanence de l'accès possible au marché américain.

Voilà une réponse, il peut y en avoir d'autres. Je suppose que nous continuerons comme par le passé, c'est-à-dire que nos efforts iront dans le sens de l'obtention d'accords avantageux pour les deux parties.

Le président: Sénateur Haidasz, permettez-moi de dire ici que la contribution du témoin a été extrêmement utile. Il a mis le doigt sur un obstacle non tarifaire d'importance.

Le sénateur Haidasz: Je le pense également.

Le président: Sauf erreur, le GATT ne permet pas de passer d'accords discriminatoires, que des barrières tarifaires ou non tarifaires soient en cause. En d'autres termes, et dans le cadre d'un arrangement bilatéral, il n'est pas possible d'être moins discriminatoire à propos de barrières non tarifaires qu'à propos de barrières tarifaires. On peut imaginer que dans le cadre d'accords libre-échangistes, avec les États-Unis, il ne sera pas du tout question de tarifs mais uniquement de barrières non tarifaires. Il y a en effet toute une gamme de possibilités, les barrières extra tarifaires étant les plus importantes. M. Johnstone a mis le doigt sur un des aspects les plus importants des discussions bilatérales que nous pouvons avoir avec les États-Unis, bien que personne ici ne souhaite peut-être d'accords multilatéraux. Je pense que le comité examinera la question.

J'ai l'impression que le sénateur Bosa s'apprête à assister à une autre réunion. Je ne sais pas si j'ai été suffisamment explicite, sénateur, dans la réponse que j'ai donnée à votre question concernant la chaussure il y a quelques moments. J'essaie d'être le plus précis possible. En plus de certaines industries particulières, dont nous avons entendu parler dans une étude précédente, nous avons déjà pris des dispositions

[Text]

space industry. They will appear before us in the near future. I think it is much easier to deal with shoes and furniture by hearing from the people directly in the industry.

Senator Bosa: Then I will save my question.

The Chairman: I just wanted to make that clear.

Senator Neiman: Mr. Chairman, I regret that I must leave to attend another meeting in a few minutes, so I appreciate the opportunity of asking questions now.

Mr. Johnstone, you have stressed the centrality of energy to all aspects of trade, and in particular, the importance of oil. Insofar as Canada itself is concerned, to what extent does the government attach importance to the diversifying and the developing of our own energy sources? I am thinking, first of all, of natural gas, petroleum products and nuclear energy. Is the department not only putting some emphasis on this, but is it also encouraging new manufacturing companies to adopt sources of energy other than oil as their primary energy source in order to give us a better competitive edge?

Mr. Johnstone: Mr. Chairman, I cannot speak to the particulars of national energy policy, which, as we all know, is under debate between the federal government and the provinces, but that certainly does not bar me from responding to the question.

I think it is clear that stated government policy will direct attention to the development of alternatives to conventional oil sources, whether they be tar sands, natural gas, or the new and exciting renewable biomass source. Heaven knows what else might come up. I think this is bound to be an important part of our national objectives and will be an immensely expensive business. The numbers being tossed around for investment in that area are big numbers.

As to whether our department will be concentrating on the opportunities that are thrown up by this kind of development in Canada, the answer is yes. This has been identified by my minister, as well as government more generally, as an important area of opportunity for us.

To answer the third part of your question which related to whether our department is engaged in encouraging the shift to energy sources other than oil, I can say that we are closely involved in an exercise which focuses on industrial energy conservation jointly with the Department of Energy, Mines and Resources. We are setting targets for energy conservation. There was a meeting on this subject held not too long ago with representatives from the industries concerned. That is a successful program.

I am sure that, as the national energy policy is evolved, it is important that we address ourselves to ways of accelerating the process of transition to substitutions for liquid hydrocarbons. I am sure that will continue to be the thrust of government policy in the years ahead.

[Traduction]

avec les témoins de l'industrie du meuble, de l'industrie pétrochimique et de l'industrie aéronautique. Ils comparaitront devant nous prochainement. Je crois qu'il sera beaucoup plus facile de traiter de souliers et de meubles si nous nous entretenons directement avec des représentants de ces industries.

Le sénateur Bosa: Je réserve ma question.

Le président: Je voulais simplement apporter cette précision.

Le sénateur Neiman: Monsieur le président, comme je devrai vous quitter sous peu pour assister à une autre réunion, j'aimerais pouvoir poser mes questions maintenant.

M. Johnstone, vous avez insisté sur le fait que l'énergie était un point tournant pour tous les aspects du commerce, et vous avez souligné en particulier, l'importance du pétrole. Pour ce qui est du Canada lui-même, quelle importance le gouvernement attache-t-il à la diversification et à l'exploitation de nos propres sources énergétiques? Je songe, en premier lieu, au gaz naturel, aux produits du pétrole et à l'énergie nucléaire. Outre qu'il insiste sur ces domaines, le Ministère n'encourage-t-il pas les nouvelles sociétés de fabrication à adopter des sources d'énergie primaire autres que le pétrole, de façon que nous puissions être plus concurrentiels?

M. Johnstone: Monsieur le président, je ne puis entrer dans les détails de la politique énergétique nationale qui, nous le savons tous, est débattue à l'heure actuelle par le gouvernement fédéral et les provinces, mais cela ne m'empêche certainement pas de répondre à la question.

Il est évident, je crois, que la politique officielle du gouvernement sera avisé en bonne partie sur l'élaboration de solutions de rechange aux sources pétrolières conventionnelles, qu'il s'agisse des sables bitumineux, du gaz naturel ou des nouvelles et captivantes sources de la biomasse renouvelable. Dieu seul sait ce que nous réserve l'avenir. Ce domaine a tout lieu de constituer une partie importante de nos objectifs nationaux, mais il nécessitera des investissements massifs. Les chiffres qu'on avance à ce sujet sont fort impressionnants.

Quant à savoir si notre ministère concentrera ses efforts sur les possibilités que nous offre ce genre de mise en valeur au Canada, je vous répondrai par l'affirmative. Mon ministre, tout comme le gouvernement en général, considèrent que cet important domaine est riche de promesses pour nous tous.

Pour répondre à la troisième partie de votre question, dans laquelle vous me demandiez si notre ministère s'était engagé à encourager l'adoption de sources d'énergie autres que le pétrole, je puis dire que nous participons activement à un programme de conservation de l'énergie industrielle et ce, conjointement avec le ministère de l'Énergie, des Mines et des Ressources. Nous fixons des objectifs de conservation de l'énergie. A ce sujet, une réunion a été tenue récemment avec des représentants des industries en cause. Ce programme fonctionne très bien.

Je suis persuadé qu'il est important pour nous, en ce stade d'élaboration énergétique nationale, de rechercher des moyens d'accélérer le processus de transition pour trouver des substituts aux hydrocarbures liquides. Je suis d'ailleurs certain que c'est l'objectif que poursuivra le gouvernement dans les années à venir.

[Text]

The Chairman: No doubt, as the Deputy Minister of Industry, Trade and Commerce, you are happy to have approximately \$4 billion net favourable balance of trade in energy.

Mr. Johnstone: That doesn't hurt.

Senator Frith: Mr. Chairman, I must attend another meeting now, but there are some questions which I should like to pose to Mr. Johnstone.

The Chairman: I know that you have some questions, Senator Frith. Is that the principal question you had, Senator Neiman?

Senator Neiman: I was going to ask some questions relating to the Auto Pact.

Senator Langlois: We are all in the same boat: the three of us must attend another meeting.

Senator Frith: Can we talk about the possibility of setting another date so that we can continue these discussions with the witnesses? It seems to me that, with the report the committee wishes to make, we have not finished.

The Chairman: I am sure we could spend probably a whole day on the subject of the Auto Pact.

Senator Frith: I was thinking of setting a date so that we could continue the discussion with these witnesses.

The Chairman: We have heard a great deal of testimony in Volume II on the Auto Pact. I do not want to cut you off, because we still have another half an hour.

Senator Frith: If we leave, will we not ruin your quorum, Mr. Chairman?

The Chairman: There are enough senators here.

Senator Neiman: I must attend a meeting as well, Mr. Chairman.

The Chairman: What time is the meeting?

Senator Frith: My meeting is at 11.30.

The Chairman: On behalf of the three senators who have to leave, could I ask you, Mr. Johnstone, whether you could make a general remark on the Auto Pact, on the understanding that we might well come back to spend more time on it in the future?

Mr. Johnstone: The only general remark that I could make in the circumstances is the following: As you know, our Minister, Mr. Gray, has entered into discussions with the auto companies and has had a meeting with Mr. Ruben Askew, the U.S. Trade Representative. He will be meeting with him before too long again, although I am not too sure of the date.

In his earlier meeting with Mr. Askew, he has signalled our intent to enter into consultation with the United States regarding the Auto Pact. So, the department, led by the minister, is engaged in a process of exploration and discussion with the key

[Traduction]

Le président: Nul doute qu'à titre de sous-ministre de l'Industrie et du Commerce, vous vous réjouissez de notre balance du commerce nette d'approximativement \$4 milliards en énergie.

M. Johnstone: Ce n'est pas un inconvénient.

Le sénateur Frith: Monsieur le président, je dois assister à une autre réunion maintenant, mais j'aimerais auparavant poser certaines questions à M. Johnstone.

Le président: Je sais que vous voulez poser des questions, sénateur Frith. Était-ce votre principale question, sénateur Neiman?

Le sénateur Neiman: Je désirais aussi interroger le témoin sur l'Accord canado-américain de l'automobile.

Le sénateur Langlois: Nous sommes tous dans la même situation; nous devons tous les trois assister à une autre réunion.

Le sénateur Frith: Pouvons-nous envisager de fixer une autre réunion de façon à pouvoir poursuivre cette discussion avec le témoin? Il me semble, vu le rapport que le Comité désire présenter, que nous sommes loin d'en avoir terminé.

Le président: Je suis sûr que nous pourrions consacrer probablement toute une journée à la question de l'Accord canado-américain de l'automobile.

Le sénateur Frith: Je voudrais qu'on fixe une date de réunion pour que nous puissions continuer à interroger ces témoins.

Le président: Nous avons entendu beaucoup de témoignages sur le volume II de cet accord, mais je ne veux pas vous arrêter, car il nous reste encore une demi-heure.

Le sénateur Frith: Si nous partons, qu'advient-il du quorum, monsieur le président?

Le président: Il reste suffisamment de sénateurs.

Le sénateur Neiman: Je dois également assister à une réunion, monsieur le président.

Le président: A quelle heure se tient-elle?

Le sénateur Frith: A 11 h 30.

Le président: Au nom des trois sénateurs qui doivent partir, pourrai-je vous demander, monsieur Johnstone, de faire un commentaire général sur l'Accord canado-américain de l'automobile, même si vous devez revenir nous en reparler plus longuement?

M. Johnstone: Le seul commentaire général que je puisse faire dans les circonstances est le suivant: comme vous le savez, notre ministre, M. Gray, a entamé des discussions avec les compagnies d'automobiles et a eu un entretien avec M. Ruben Askew, représentant commercial des États-Unis. Il le rencontrera à nouveau sous peu, mais je ne sais pas exactement à quelle date.

Lors de sa première rencontre avec M. Askew, il a signalé notre intention d'entamer des pourparlers avec les États-Unis au sujet de cet accord. Par conséquent, le Ministère, sous la direction du Ministre, s'est engagé dans un processus d'en-

[Text]

players in the auto industry, and that process will continue in the weeks and months ahead.

The objectives our minister is seeking in the process have been set out in various statements made by him and the Prime Minister during the course of the election campaign. These objectives relate essentially to the balance with respect to production, research and development, employment and the trade position.

Beyond that, I am not sure how far one can go at this stage. The minister is engaged in the process of exploration leading toward casting the minister's mind and the government's mind, generally, to the way to go with respect to this industry. Mr. Latimer reminds me that another important dimension of this is the offshore competition.

Senator Frith: Yes, and the effect that has.

Mr. Johnstone: This was discussed with the late Prime Minister Ohira when he was here recently. Mr. Gray is planning a trip to Japan, during the course of which he will enter into discussions with them. Having said that that is the process, I am not sure how much further I can go at this stage.

Senator Frith: At this stage, in any event.

Mr. Johnstone: That is right.

Senator Frith: And we are going to get a paper on matters discussed earlier, particularly the production of the rationalization of our end product sector.

Mr. Johnstone: Excuse my interrupting, but so that it is not forgotten—and on the question raised by Senator Haidasz on export development.

Senator Neiman: Mr. Chairman, I thought it would be helpful to get a comment on the importance Mr. Johnstone attaches to non-tariff obstacles in bilateral discussions with the United States.

Mr. Johnstone: A moment ago, Senator Neiman, in response to a question put by one of your colleagues, I flagged one in particular. That I would certainly think indicates the opportunities we have both ways, and the opportunities that are available in the process of discussion with the United States. Do any other NTBs spring to your mind, Mr. Latimer?

Mr. Latimer: May I go back behind that? The expression "non-tariff barrier" is being used in a rather generic way, when one is really talking about a fantastic range of things that are para-tariff barriers. Normal instruments, if properly used to protect you against unfair competition in certain circumstances, are called non-tariff barriers, too. There are institutional barriers to trade that from time to time are referred to as non-tariff barriers.

I worry about it, because it becomes not something that you remove necessarily but something that affects the movement of goods by a whole variety of means, good or bad. Therefore, I do not know how to deal with it in specific terms.

[Traduction]

quête et d'analyse avec les principaux représentants de l'industrie de l'automobile, et ce processus se poursuivra dans les semaines et les mois à venir.

Les objectifs que poursuit notre Ministre ont été énoncés dans diverses déclarations faites par lui-même et par le Premier ministre au cours de la campagne électorale. Ces objectifs portent essentiellement sur un équilibre en matière de production, de recherche et de développement, d'emploi et de position commerciale.

J'ignore ce que je pourrais ajouter à ces propos. Le ministre participe au processus d'enquête qui lui indiquera ainsi qu'au gouvernement en général, la façon d'aborder la situation de cette industrie. M. Latimer me rappelle un autre important aspect de cette question, soit la concurrence des marchés étrangers.

Le sénateur Frith: Oui, et son effet.

M. Johnstone: On en a discuté avec le regretté Premier ministre Ohira lors de sa récente visite. M. Gray projette de se rendre au Japon, et il en profitera pour y discuter de la question. Maintenant que je vous ai exposé le processus, j'ignore ce que je pourrais ajouter pour l'instant.

Le sénateur Frith: Vous dites bien pour l'instant.

M. Johnstone: En effet.

Le sénateur Frith: Et nous allons obtenir un document traitant des questions abordées plus tôt, plus particulièrement en ce qui concerne les efforts de rationalisation de notre secteur de produits finaux.

M. Johnstone: Pardonnez-moi de vous interrompre, mais je ne veux pas qu'on oublie—et au sujet de la question posée par le sénateur Haidasz sur l'intensification des exportations.

Le sénateur Neiman: Monsieur le président, j'ai pensé qu'il serait utile que M. Johnstone nous parle de l'importance qu'il accorde aux barrières non tarifaires dans les discussions bilatérales avec les États-Unis.

M. Johnstone: Il y a un instant, sénateur Neiman, en répondant à une question posée par un de vos collègues, j'en ai sous-entendu une autre. Il faut y voir, j'en suis convaincu, les possibilités qui s'offrent à nos deux pays et les possibilités que nous permet cet échange avec les États-Unis. Avez-vous d'autres barrières non tarifaires à l'esprit, monsieur Latimer?

M. Latimer: Puis-je y regarder d'un pas plus près? L'expression «barrière non tarifaire» est utilisée de façon générique pour désigner un nombre extraordinaire de choses, qui sont des barrières «para-tarifaires». On appelle aussi barrières non tarifaires des procédés ordinaires qui, dans certaines circonstances, sont utilisés pour se prémunir contre une concurrence déloyale. On qualifie parfois de barrières non tarifaires des obstacles institutionnels faits au commerce.

Je m'inquiète à leur sujet, elles deviennent, non pas quelque chose que l'on supprime nécessairement, mais quelque chose qui influe sur le mouvement des marchandises par une foule de moyens, bons ou mauvais. Je ne sais pas comment en parler avec précision.

[Text]

Senator Lapointe: Can you give us an example?

Mr. Latimer: Well, there is the whole American procedure under the 1979 Trade Act, under something called "301." These are the anti-dumping, countervailing laws of the United States. We have them, too. We have an anti-dumping and countervailing law. How do you apply that? There is something that people have called the institutional barriers, which have been designed to say, "Those are the ways multinational corporations make corporate decisions about the movement of goods or investment or research and development." Sometimes that is referred to as an institutional barrier to trade, and it can be.

So I have given you a broad spectrum: government measures versus something else.

I figure the American congressional system in some respects is a non-tariff barrier.

Senator Neiman: You have mentioned certain areas—for instance, what you call an institutional barrier, the policies of companies with regard to research and development, and perhaps they would be the most productive areas in which we could try to work further advantages for ourselves. Some of the others, as you say, we cannot deal with in the same way, such as the U.S. Congress, but we might be able to effect some beneficial changes in certain areas and be able to concentrate on those.

Mr. Johnstone: I think that is correct.

Senator Neiman: Thank you, Mr. Chairman.

The Chairman: I am sure, Mr. Johnstone, having come from External Affairs, you are as leery as I am of that horrible word "linkage" when it comes to Canada-U.S. relations. It is so immense when you get down that road that you get into a bad tangle.

Could you comment on a proposal put forward by the head of one of our major petrochemical industries when he was before the Senate committee in Washington? The proposal was along the lines that, because of the rather high U.S. tariffs against our petrochemicals, the feedstock of which is basically oil and gas, we might make an arrangement with the United States by which we would link the gas exports from Canada in a raw form for space heating in the United States to access for petrochemicals on whatever formula might be worked out. It might be that for so many thousands of cubic feet of natural gas we could have access to so many dollars worth of petrochemicals.

That is linkage, if you want to put it that way; but it seems to me that linkage within a narrow range of one particular product line would be less dangerous than, for instance, linking fishery negotiations with wheat exports and that sort of thing, which really could be dangerous. Could you comment on that type of linkage as suggested by that proposal?

[Traduction]

Le sénateur Lapointe: Pouvez-vous nous donner un exemple?

M. Latimer: Je citerai à cet égard les modalités américaines prévues par l'Act Trade de 1979, en vertu de quelque chose appelé «301». Ce sont là les lois antidumping, les lois compensatrices des États-Unis. Nous avons aussi ces lois. Nous avons une loi antidumping et compensatrice. Comment appliquez-vous cela? Il existe des mesures que l'on a appelées barrières institutionnelles, conçues pour définir «les façons dont les multinationales prennent des décisions quant au mouvement des biens ou des investissements ou de la recherche et du développement.» On les qualifie parfois de barrières institutionnelles au commerce, ce qu'elles peuvent être, effectivement.

Je vous ai donc présenté un vaste tableau: les mesures gouvernementales, par opposition à autre chose.

Le système du Congrès américain constitue, selon moi, à certains égards, une barrière non tarifaire.

Le sénateur Neiman: Vous avez mentionné certains domaines—par exemple ce que vous appelez une barrière institutionnelle, la politique des sociétés à l'égard de la recherche et du développement, domaines qui seraient peut-être ceux où nous pourrions, avec le plus de succès, augmenter nos avantages. Comme vous le dites, nous ne pouvons en considérer, de la même façon, certains autres, comme le Congrès des États-Unis, mais nous pouvons peut-être apporter des changements utiles dans certains secteurs et y concentrer nos efforts.

M. Johnstone: Cela me semble juste.

Le sénateur Neiman: Merci, Monsieur le président.

Le président: Je suis sûr, Monsieur Johnstone, que venant des Affaires extérieures, vous avez autant de réserves que moi à l'égard de cet affreux mot «réciprocité», appliqué aux relations canado-américaines. Telle est son extension que, si on s'engage dans cette voie, on tombe dans un enchevêtrement, inextricable.

Que pensez-vous de la proposition formulée par le chef de l'une de nos principales industries pétrochimiques, lorsqu'il a comparu à Washington devant le Comité du Sénat? Il proposait que, vu les tarifs plutôt élevés que les États-Unis imposent sur nos produits pétrochimiques, dont la charge d'alimentation est essentiellement constituée de pétrole et de gaz naturel, nous pourrions conclure avec les États-Unis une entente selon laquelle nous pourrions établir une réciprocité entre les exportations canadiennes de gaz naturel brut du Canada, destinées au chauffage, et l'entrée des produits pétrochimiques. Par exemple, pour tant de milliers de pieds cubes de gaz naturel, nous pourrions avoir accès à une valeur monétaire déterminée de produits pétrochimiques.

Si l'on veut, cela constitue une réciprocité; mais il me semble que cette réciprocité, appliquée aux produits d'un secteur donné, serait moins risquée que celle qui lierait les négociations sur les pêches aux exportations de blé, par exemple, qui pourrait être très risquée. Pourriez-vous nous dire ce que vous pensez de la réciprocité dont il s'agit dans cette proposition?

[Text]

Mr. Johnstone: Mr. Chairman, it is certainly true that the kind of linkage referred to here is less dangerous or less troublesome in some ways than some other linkages, but has one effectively linked in the sense that on both sides of the border you are able to reach towards interests which can compensate or on which one can reach a compromise within each country? I just do not happen to know in respect of the petrochemicals industry whether the access on the U.S. side of the border achieved by the gas-consuming country for industrial purposes, or whatever else it is trading for, would be attractive to them if they had that non-tariff access, an approved access to Canadian gas in price terms. Whether a deal that could be made between those particular interests in the U.S. and other interests in the U.S. that might be troubled by the petrochemicals access seems to me, in a negotiating sense, to be the problem of the linkage. Could you find a deal on both sides of the border?

The Chairman: I don't think you would find that the interests as between the gas consumers and the consumers of petrochemicals would cause any difficulty in the negotiations if you were saying, "If you are desirous of more gas imports from Canada, we will authorize further exports under the permits system, but we should like you to ease up on petrochemicals tariffs."

Mr. Johnstone: But is it not a nexus you have to make? That is the problem you have to resolve, if you proceed in that direction. To put it bluntly in congressional terms, have you a deal which appeals to the interests within the United States? If you are doing a link which is within, in some sense, the constituency of any particular lobby group or any particular congressional group, then you can link. They will say, "Fine. From our interests, from our perspective, we can see taking a bit of this and giving a bit of that." If it is Senator Smith on the one hand and Senator Jones on the other, they might reflect different interests.

The Chairman: That is a most helpful response, Mr. Johnstone.

Mr. Latimer: I think we are getting on to rather dangerous ground. There are a lot of things one has to put in to an equation when one addresses a subject. We have to look at it in terms of Canadian energy policy, which as I understand it is related to surplus to Canadian requirements.

The Chairman: I was assuming that we had it.

Mr. Latimer: Then there is the question of how long. For me, ideally, if you wanted to build a world-scale petrochemical plant to supply another market I would sure like to be assured that access to that market was going to be permanent and not withdrawn, given my supply situation on the other side. That is a preoccupation, personally.

There is even an element of upgrading we are talking about. There is the distinction between selling gas, selling a petrochemical feedstock and selling the first phases of petrochemicals. That is practically an upgrading exercise, and I guess I am interested in upgrading from the Department of Industry,

[Traduction]

M. Johnstone: Monsieur le président, il est sans doute exact que la réciprocité dont il s'agit ici est moins dangereuse et moins compliquée à bien des égards, que certaines autres, mais avons-nous une réciprocité effective, en ce sens que d'un côté de la frontière comme de l'autre, il est possible de poursuivre des intérêts propres à compenser, ou à aboutir à des compromis dans chacun des pays? A propos de l'industrie pétrochimique je ne sais pas si l'accès au marché américain réalisé par le pays consommant du gaz naturel, pour des objectifs industriels ou pour toute autre fin pour lequel il est vendu, serait intéressant pour les États-Unis s'ils disposaient de cet accès non tarifaire, un accès approuvé au gaz naturel Canadien du point de vue des prix. Le problème de la réciprocité revient, selon moi, sur le plan des négociations, à savoir s'il pourrait y avoir une entente entre ces intérêts particuliers et d'autres intérêts aux États-Unis, qui risqueraient d'être perturbés par l'accès aux produits pétrochimiques. Y a-t-il moyen pour les deux côtés de la frontière de s'entendre?

Le président: Je ne pense pas que les intérêts des consommateurs de gaz naturel et de ceux des produits pétrochimiques poseraient des difficultés dans les négociations, si l'on présentait ainsi l'affaire: «si vous souhaitez importer plus de gaz naturel du Canada, vous devez autoriser plus d'exportations, en vertu du système de permis, mais nous vous demandons de réduire le tarif des produits pétrochimiques.»

M. Johnstone: Mais n'est-ce pas la réciprocité qu'il vous faut établir? C'est le problème qu'il vous faut résoudre, si vous vous orientez dans cette direction. Pour parler, carrément, en langage du Congrès, avez-vous une proposition qui intéresse les États-Unis? Si vous établissez une réciprocité qui, d'une certaine façon, se trouve dans le fief de tel groupe de pression, ou de groupes ayant des liens avec le Congrès, alors, vous pouvez y aller. Ils diront: «Parfait. Du point de vue de nos intérêts, selon notre façon de voir, nous serons en mesure de donner un peu en échange du peu que nous recevons.» S'il y d'une part, le sénateur Smith et, de l'autre, le sénateur Jones, ils pourraient bien représenter des intérêts différents.

Le président: C'est là une réponse extrêmement utile, Monsieur Johnstone.

M. Latimer: Nous en arrivons, me semble-t-il, à un terrain plutôt dangereux. Bien des choses entrent en ligne de compte lorsqu'on étudie une question. Il faut examiner le problème en fonction de la politique énergétique du Canada qui est fondée, je crois, sur nos excédents par rapport à nos besoins.

Le président: Je prenais pour acquis que nous l'avions.

M. Latimer: Vient ensuite la question de durée. Idéalement, si l'on veut construire une usine de produits pétrochimiques d'échelle mondiale pour alimenter un autre marché, il faut être sûr que l'accès à ce dernier sera permanent et non interrompu, étant donné l'état des approvisionnements de l'autre côté. Personnellement, cette question me préoccupe.

Il faut même parler d'une valeur ajoutée. Il y a une différence entre vendre du gaz naturel, une charge d'alimentation pour l'industrie pétrochimique et vendre les produits pétrochimiques des premières phases. Il s'agit, en fait, d'ajouter de la valeur, une opération qui m'intéresse, du point de vue du

[Text]

Trade and Commerce point of view. Beyond that I do not want to throw those considerations out, because I think they are relevant.

The Chairman: I have heard some people be as brash as even to get into a discussion on the subject of water in that context.

Mr. Johnstone: There may well be possibilities in the petrochemicals area. I was just making a general comment on the approach towards which you were reaching: If rather disparate kinds of linkages will not work, how about things that are closer together? I am making the point that, however close, you have to make sure they meet in some, one, political, focal point.

The Chairman: That is an astute observation, and I appreciate the answers both of you have made to that question.

We are all familiar with the statistics of our major trading partners, the European Economic Community, United States and Japan. It is the United States that takes the vast, by far the highest, percentage of exports with value added. Some people say it is as high as 50 per cent to manufactured goods. I do not like the term "manufactured goods" because many of them are not, from the point of view of the value added. It is rather on the processing. However, if you take value added on the processing of manufactured goods it is quite high in the United States and quite low in Europe and, as I said, almost non-existent in Japan. In view of the total lack of resources in Japan and the almost total lack of resources in Europe, so that they must be workshops to live, do you see that situation changing?

Mr. Johnstone: It is hard to predict, but I very much hope so. From their perspective of the complementarity, the way they see our economy as a storehouse of resources and their economic role as workers of those resources, it is very understandable. They see that kind of trade, which we regard as being unbalanced in terms of the export opportunities it offers us, as being perfectly natural. They think it is one with which we ought to agree. I think the efforts we have made have been fully successful here. We are continuing to press in discussions with the Japanese and Europeans in the search for the opportunities for a shift in structure of our trade towards further down-stream processing. I think there are real possibilities there.

To elaborate on something I was saying earlier, the finding of those opportunities is something which depends crucially on the skill with which the people in the private sector and the energy with which the people in the private sector—because it is not the bureaucrats of course, who do business, it is the private sector—find the opportunities for collaborative ventures with their opposite numbers whether in Europe or Japan. We devote a good deal of effort in Industry, Trade and Commerce, pushing in that direction, whether through industrial missions or whatever. It is difficult business, but it is not

[Traduction]

ministère de l'industrie et du Commerce. En outre, je ne veux pas rejeter ces considérations, parce qu'elles me semblent pertinentes.

Le président: J'ai même entendu des gens pousser l'audace jusqu'à discuter de la question de l'eau dans ce contexte.

M. Johnstone: La possibilité peut fort bien se présenter dans le domaine de la pétrochimie. Je faisais simplement une remarque générale sur les approches que vous vouliez prendre: réciprocity si diverses plutôt disparates ne peuvent réussir, des réciprocity portant sur domaines plus rapprochés réussiraient peut-être? J'estime que, quelle que soit leur ressemblance, il faut s'assurer qu'elles ont un point commun, d'ordre politique.

Le président: Cette observation me semble très juste, comme les réponses que vous avez tous deux données à cette question.

Nous connaissons tous les données statistiques de nos principaux partenaires commerciaux, la Communauté économique européenne, les États-Unis et le Japon. C'est aux États-Unis que revient le pourcentage le plus élevé, de loin, des exportations, avec valeur ajoutée. Pour certains estiment qu'il atteint jusqu'à la moitié des produits manufacturés. Je n'aime pas l'expression «biens manufacturés» car nombre de biens ne le sont pas du point de vue de la valeur ajoutée. Il faudrait plutôt parler du traitement. Cependant, la valeur ajoutée du traitement des biens manufacturés est assez élevée aux États-Unis, plutôt faible en Europe et, dois-je dire, presque inexistante au Japon. Le Japon n'a pas du tout de ressources et l'Europe en a très peu de sorte qu'ils doivent, pour survivre, compter sur des industries de transformation. Croyez-vous que cette situation est appelée à changer?

M. Johnstone: C'est assez difficile à prédire mais je l'espère fortement. Du point de vue de la complémentarité, il est facile de comprendre leurs points de vue, puisqu'ils considèrent notre pays comme un entrepôt de ressources et leur rôle économique, comme celui de transformateurs de ces ressources. Ils trouvent tout à fait naturelles les pratiques de commerce actuelles, que nous jugeons, pour notre part, déséquilibrées, étant donné qu'ils offrent des débouchés à nos exportations. Ils croient que nous devrions être de leur avis sur ce point. Il me semble que les efforts que nous avons déployés dans ce domaine ont porté fruit. Nous continuons à insister, dans nos discussions avec les Japonais et les Européens, pour que soient trouvées des possibilités qui permettraient de changer la structure de notre commerce et de transformer davantage de produits ici. Je crois qu'il existe bel et bien des possibilités.

Pour en revenir à ce dont je parlais plus tôt, la découverte de ces possibilités dépend grandement de l'adresse et de l'énergie avec lesquelles les représentants du secteur privé—parce que ce ne sont pas les bureaucrates, bien entendu, qui se livrent à des affaires, c'est le secteur privé—trouvent des possibilités d'entreprises conjointes avec leurs homologues de l'Europe ou du Japon. Le ministère de l'Industrie et du Commerce oriente ses efforts dans cette direction, que ce soit par le biais de missions industrielles ou autrement. Il s'agit d'une tâche difficile, mais qui n'équivaut pas à nager contre-courant. L'essen-

[Text]

across the board or a matter of trying to push water uphill. It is a matter of searching for the opportunities and being convincing enough that yes indeed Canada can supply.

Mr. Latimer: May I add to that? I think there is some evidence that the Japanese community is increasingly being persuaded that they have to face competition. I think there is some progress. It is slow, but nevertheless there is some progress. I think there is evidence of that. At the last meeting of the Canada-Japan Businessmens Committee which took place in Kyoto our people came away more encouraged than from any other meeting that they have held before that.

The Chairman: My next question revolves around the word "discipline", economic discipline. I have the view myself that we do not exercise very much discipline in the hard sense that the Japanese do, and in putting this to a friend recently I said, "When are we going to start doing so?" and he said, "When the resources run out." Maybe, indeed, that is the situation, that it is hard to be disciplined when you do not have to be.

What I am thinking of is the remarkable example we have seen in Japan in the last two or three years, where they have specifically fingered or designated 13 or 14 major industries such as cement, aluminum, steel, textiles and others for a gross cutback in production so as deliberately to import the balance from abroad so as to be more competitive in the manufactured products, which I consider to be a remarkable exercise in self-discipline.

Just to take one example, the Japanese aluminum industry, which is admittedly highly energy intensive, they have cut back from 100 per cent to 70 per cent of production by agreements with the companies even though their consumption is still at 100 per cent level. This is the type of thing it is very hard to imagine happening in Canada or the United States. To use your expression, it would be trying to make water run uphill.

Have you a general comment? Obviously, when you start talking this way you start thinking in terms of textiles and shoes, among others, which would be perceived in Canada as being most in need of protection. So without asking you to comment on any particular industry, do you see us getting close to the point in Canada where we will impose that type of self-discipline on ourselves so as to feed and clothe a limited population and to have capital availability for those things that are indigenous to us and where we have a natural advantage.

Mr. Johnstone: May I try a general comment in response to that, Mr. Chairman. I do not know enough about the Japanese system to know how, in pulling off this kind of thing, they can solve their set of simultaneous equations that relate to the economics, the individual industrial interest, the social interest and the political interest. From what little I know about it, and I am sure there are others in the room who know a great deal more, the key to the whole thing is a couple of aspects of the Japanese system which are pretty well absent from ours. One is the very, very strong sense of community which runs through the whole structure of Japanese society, and the other which is not related to that is that in their industrial structure

[Traduction]

tiel, c'est de chercher des possibilités et d'être assez convaincant lorsqu'on dit que le Canada peut approvisionner.

M. Latimer: Puis-je ajouter que les faits démontrent que les Japonais sont de plus en plus convaincus qu'ils ont à faire face à la concurrence. Je crois que des progrès ont été réalisés, lentement mais sûrement. Certaines choses en font foi. A l'issue de la dernière réunion du *Canada Japan Businessmens Committee* qui a eu lieu à Kyoto, nos représentants se sont dits plus encouragés que jamais.

Le président: Ma prochaine question a trait au terme «discipline», à la discipline économique. Je suis d'avis, pour ma part, que nous ne pratiquons pas une discipline aussi stricte que les Japonais et j'ai demandé à un ami dernièrement «Quant commencerons-nous à le faire?», ce à quoi il m'a répondu «Lorsque nos ressources seront épuisées». Il est peut-être vrai qu'il est difficile d'être discipliné lorsqu'on n'est pas tenu de l'être.

Je pense à l'exemple remarquable que nous ont donné les Japonais au cours des deux ou trois dernières années, lorsqu'ils ont désigné précisément 13 ou 14 industries majeures dont celles du ciment, de l'aluminium, de l'acier, des textiles, dans le cas desquelles ils ont délibérément prévu une réduction importante de la production, de façon à pouvoir importer des produits de l'étranger pour être plus concurrentiels sur le marché des biens manufacturés. C'est là un exemple remarquable d'auto-discipline.

J'aimerais aussi citer l'exemple de l'industrie japonaise de l'aluminium qui manifestement consomme beaucoup d'énergie et qui a réduit sa production de 100 à 70% en vertu d'accord avec les compagnies; pourtant la consommation a été maintenue à un niveau de 100%. C'est le genre de choses qu'on ne s'attendrait pas à voir au Canada ou aux États-Unis. Pour utiliser votre expression, il faudrait essayer de nager à contre-courant.

Auriez-vous une observation générale à formuler sans pour autant parler, entre autres, des textiles et des chaussures qui seraient considérés au Canada comme ayant besoin de protection. Je ne vous demanderai pas de vous prononcer sur une industrie en particulier, mais croyez-vous qu'on en viendra un jour au Canada à s'imposer ce genre d'auto-discipline, de façon à nourrir et à habiller une population limitée et à pouvoir financer ces secteurs de notre économie que présentent des avantages indéniables?

M. Johnstone: Je vous répondrai de façon générale, monsieur le président. Je ne connais pas assez le système japonais pour savoir comment, en procédant à de telles réductions, les Japonais peuvent résoudre toute une gamme d'équations simultanées qui touchent à l'économie, aux intérêts individuels particuliers, qu'aux intérêts sociaux et politiques. D'après le peu que je sais, et je suis certain que d'autres ici présents en connaissent beaucoup plus long que moi sur la question, la clé du mystère consiste en deux aspects du système japonais qui ne se retrouvent pas dans le nôtre. Le premier est le vigoureux esprit communautaire qui anime toute la société japonaise, et le deuxième, qui n'a rien à voir avec le premier, les moyens

[Text]

there are ways in which, as I guess the economists would put it, the kind of adjustment you talk about is assisted by cross-subsidization within the industrial structure. I do not know quite how it works. Our system has to resolve at least those four sets of equations simultaneously, separately and in the open. We have regional pressures on different groups of people, no cross-subsidization internally such as you find in the massive Japanese industrial structure, but overtly through government channels. So I think these differences in the spatial extent—and I have not even referred to the political structure which is federal-provincial as opposed to unitary—I think makes it very, very difficult. To come back to your remarks about “fingering” the sectors, it is difficult to say, “Okay” for purposes of strengthening our international competitiveness which by the same token means for purposes of ensuring that future generations of Canadians will have access to jobs with higher real incomes than where they now are—you have to solve this very complex set of equations, social, economic and political, simultaneously and that is what has always been so difficult in this country.

Mr. Latimer: The premise is a little unfair. If you talk about a discipline in the Japanese economy and being prepared to face import competition, it is considerably less than ours. What we have seen is a situation in which, for environmental and high energy intensive reasons, they have decided to shift, in effect, some of those requirements to outside Japan. It is a relatively new element in that sense. But if you get into specific areas, you would find areas where you would be more critical of Japan in terms of it not being prepared to take those strong disciplines vis-à-vis competition from outside. I think we look very good in the result.

The Chairman: As far as being a trading partner is concerned, we are of course far superior to the Japanese. How they can remain members in good standing of the GATT and allow nothing in that they do not want, I have never been able to quite understand. I am not suggesting for one moment that their discipline means that they are good fellows in the international trading arena.

I have one or two other questions in this area, but I think they would merely belabour matters that have already been touched on.

If there are not other questions from members of the committee, I shall take this opportunity to thank our witnesses for coming here today and being so forthcoming in their answers to the very difficult questions posed by honourable senators.

Senator Stanbury: May I just take a moment, Mr. Chairman, to apologize for having to leave the meeting for some little time? I was closeted with some of Mr. Johnstone's other officials. I have a lot of matters in this area that I would like to discuss with Mr. Johnstone, and I look forward to the next opportunity to do so.

The Chairman: Thank you, Senator Stanbury.

On that note, we stand adjourned.

The committee adjourned.

[Traduction]

qui, dans leur structure industrielle, permettent, comme diraient probablement les économistes, au genre d'ajustement dont vous parlez, de se faire grâce à un échange de subventions au sein de la structure industrielle. Je ne sais pas au juste comment cela fonctionne. Notre système consiste à résoudre au moins trois ou quatre séries d'équations simultanément, séparément et ouvertement. Divers groupes exercent des pressions régionales et il n'y a pas recoupement des subventions sur le plan interne, comme cela se fait dans la structure industrielle massive du Japon, mais ouvertement par voies gouvernementales. Je crois donc qu'en raison des ces différences sur le plan spatial—et je n'ai même pas mentionné la structure politique qui est fédérale-provinciale plutôt qu'unitaire—il est très très difficile d'en revenir à vos observations concernant la désignation de secteurs. Il est difficile de dire: «Pour asseoir notre concurrence sur le plan international et, par le fait même, pour assurer que les générations futures de Canadiens auront accès à des emplois comportant des revenus plus élevés—vous devez résoudre cette série très complexe d'équations sociales, économiques et politiques, simultanément.» C'est toujours ce qui a été difficile à faire.

M. Latimer: La prémisse n'est pas vraiment juste. Je dirais que les Japonais font preuve de beaucoup moins de discipline que nous pour ce qui est de l'économie et de la volonté de lutter de concurrence sur le marché des importations. C'est une situation où pour des raisons environnementales et énergétiques, ils ont en effet décidé de transposer ces exigences à l'extérieur du Japon. C'est un élément nouveau en ce sens. Mais si vous preniez des cas précis, vous critiqueriez davantage le Japon qui ne semble pas disposé à appliquer ces disciplines rigides à la concurrence venant de l'extérieur. Je crois que nous faisons bonne figure en comparaison.

Le président: Nous sommes en réalité un bien meilleur partenaire commercial que le Japon. Je n'ai jamais compris comment ils peuvent demeurer membres en règle du GATT alors qu'ils ne permettent à aucun produit dont ils ne veulent pas de pénétrer sur leur marché. Je ne veux pas du tout donner à entendre que leur discipline fait d'eux de meilleurs partenaires sur le marché commercial international.

J'aurais une ou deux autres questions à poser à cet égard, mais je crois qu'elles recourent des sujets dont nous avons déjà parlé.

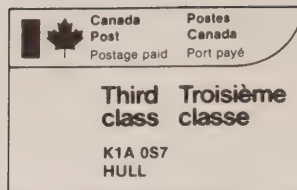
Si les membres du Comité n'ont pas d'autres questions à poser, j'aimerais profiter de l'occasion pour remercier nos témoins de s'être joints à nous aujourd'hui et d'avoir si bien répondu aux questions difficiles posées par les sénateurs.

Le sénateur Stanbury: J'aimerais vous retenir un instant, monsieur le président, pour dire que je regrette d'avoir eu à quitter la séance pendant quelque temps. J'ai rencontré d'autres collègues de M. Johnstone. Il y a beaucoup de questions que j'aimerais discuter avec lui dans ce domaine, et j'ai hâte de pouvoir le faire.

Le président: Merci, sénateur Stanbury.

La séance est levée.

Le Comité suspend ses travaux.



If undelivered, return COVER ONLY to:
Canadian Government Printing Office,
Supply and Services Canada,
45 Sacré-Coeur Boulevard,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S7

En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:
Imprimerie du gouvernement canadien,
Approvisionnement et Services Canada,
45, boulevard Sacré-Coeur,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S7

WITNESSES—TÉMOINS

From the Department of Industry, Trade and Commerce:

Mr. Robert Johnstone, Deputy Minister;

Mr. R. E. Latimer, Assistant Deputy Minister, International Trade Relations.

Du ministère de l'Industrie et du Commerce:

M. Robert Johnstone, sous-ministre;

M. R. E. Latimer, sous-ministre adjoint, Relations commerciales internationales.



First Session
Thirty-second Parliament, 1980

Première session de la
trente-deuxième législature, 1980

SENATE OF CANADA

SÉNAT DU CANADA

*Proceedings of the Standing
Senate Committee on*

*Délibérations du comité
sénatorial permanent des*

Foreign Affairs

Affaires étrangères

Chairman:

The Honourable GEORGE C. van ROGGEN

Président:

L'honorable GEORGE C. van ROGGEN

Wednesday, June 25, 1980

Le mercredi 25 juin 1980

Issue No. 7

Fascicule n° 7

Seventh Proceedings on:

Canadian Relations with the United States

Septième fascicule concernant:

Les relations du Canada avec les États-Unis

DEPOSITORY LIBRARY MATERIAL

WITNESSES:

(See back cover)

TÉMOINS:

(Voir à l'endos)

THE STANDING SENATE COMMITTEE ON
FOREIGN AFFAIRS

The Honourable George C. van Roggen, *Chairman*
The Honourable Martial Asselin, P.C., *Deputy Chairman*

The Honourable Senators:

Asselin	Macquarrie
Bélisle	Marshall
Bird	McElman
Bosa	Molgat
*Flynn	Molson
Frith	Murray
Graham	Neiman
Grosart	*Perrault
Haidasz	Riel
Hicks	Rizzuto
Lafond	Roblin
Lamontagne	Smith (<i>Colchester</i>)
Lang	Stanbury
Langlois	van Roggen
Lapointe	Yuzyk—(28)

**Ex Officio Members*

(Quorum 5)

LE COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT
DES AFFAIRES ÉTRANGÈRES

Président: L'honorable George C. van Roggen
Vice-président: L'honorable Martial Asselin, C.P.

Les honorables sénateurs:

Asselin	Macquarrie
Bélisle	Marshall
Bird	McElman
Bosa	Molgat
*Flynn	Molson
Frith	Murray
Graham	Neiman
Grosart	*Perrault
Haidasz	Riel
Hicks	Rizzuto
Lafond	Roblin
Lamontagne	Smith (<i>Colchester</i>)
Lang	Stanbury
Langlois	van Roggen
Lapointe	Yuzyk—(28)

**Membres d'office*

(Quorum 5)

ORDER OF REFERENCE

Extract from the Minutes of the Proceedings of the Senate, Thursday, May 1st, 1980:

“With leave of the Senate,

The Honourable Senator van Roggen moved, seconded by the Honourable Senator Asselin, P.C.:

That the Standing Senate Committee on Foreign Affairs be authorized to continue its examination of and report upon Canadian relations with the United States;

That the papers and evidence received and taken on the subject in the Twenty-Ninth, Thirtieth and Thirty-first Parliaments be referred to the Committee;

That the Committee be empowered to engage the services of such counsel and technical, clerical and other personnel as may be required for the purpose of the said examination and for the purpose of its examination and consideration of such legislation and other matters as may be referred to it, at such rates of remuneration and reimbursement as the Committee may determine, and to compensate witnesses by reimbursement of travelling and living expenses, if required, in such amount as the Committee may determine; and

That the Committee have power to sit during adjournments of the Senate.

The question being put on the motion, it was—
Resolved in the affirmative.”

ORDRE DE RENVOI

Extrait des Procès-verbaux du Sénat, le jeudi 1^{er} mai 1980:

«Avec la permission du Sénat,

L'honorable sénateur van Roggen propose, appuyé par l'honorable sénateur Asselin, C.P.,

Que le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères soit autorisé à continuer son étude des relations du Canada avec les États-Unis et à faire rapport à ce sujet;

Que les documents recueillis et les témoignages entendus sur ce sujet au cours des vingt-neuvième, trentième et trente et unième Parlements soient déferés au comité;

Que le comité soit autorisé à retenir les services d'avocats, de personnel technique et de personnel de bureau dont il pourra avoir besoin aux fins de ladite enquête et aux fins d'examiner les mesures législatives et autres questions qui peuvent lui être déferées, et aux tarifs de rémunérations et de remboursement que le comité peut déterminer, et à indemniser les témoins en leur remboursant des frais de voyage et de subsistance, si nécessaire, aux montants que le comité peut déterminer; et

Que le comité soit autorisé à siéger durant les ajournements du Sénat.

La question mise aux voix, est adoptée.»

Le greffier du Sénat

Robert Fortier

Clerk of the Senate

MINUTES OF PROCEEDINGS

WEDNESDAY, JUNE 25, 1980
(8)

[Text]

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs met this day at 2:30 p.m., the Chairman, the Honourable Senator van Roggen, presiding.

Present: The Honourable Senators Bélisle, Bosa, Frith, Haidasz, Lafond, Lapointe, Macquarrie, McElman, Neiman, Stanbury, van Roggen and Yuzyk. (12)

Present but not of the Committee: The Honourable Senators Austin and Petten. (2)

In attendance: From the Parliamentary Centre for Foreign Affairs and Foreign Trade: Mr. Peter C. Dobell, Director and Mrs. Carol Seaborn.

The Committee continued consideration of its Order of Reference dated May 1st, 1980, relating to Canadian Relations with the United States.

Witnesses:

Mr. Julius Katz, Senior Vice-President, ACLI International Inc., White Plains, N.Y. U.S.A.;

Mr. Lawrence Krause, Senior Fellow, Brookings Institute, Washington, D.C. U.S.A.

The Chairman introduced the witnesses.

Messrs. Krause and Katz each made a statement and then answered questions put to them by members of the Committee.

At 5:00 p.m., the Committee adjourned to Thursday, June 26, 1980 at 9:30 a.m.

ATTEST:

Le greffier du Comité

Patrick Savoie

Clerk of the Committee

PROCÈS-VERBAL

LE MERCREDI 25 JUIN 1980
(8)

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères se réunit aujourd'hui à 14 h 30, sous la présidence de l'honorable sénateur van Roggen (*président*)

Présents: Les honorables sénateurs Bélisle, Bosa, Frith, Haidasz, Lafond, Lapointe, Macquarrie, McElman, Neiman, Stanbury, van Roggen et Yuzyk. (12)

Présents, mais ne faisant pas partie du Comité: Les honorables sénateurs Austin et Petten.

Aussi présents: Du Centre parlementaire des affaires étrangères et du commerce extérieur: M. Peter C. Dobell, directeur et M^{me} Carol Seaborn.

Le Comité poursuit l'étude de son ordre de renvoi du 1^{er} mai 1980 portant sur les relations du Canada avec les États-Unis.

Témoins:

M. Julius Katz, premier vice-président, ACLI International Inc., White Plains, N.Y. É.-U.;

M. Lawrence Krause, membre agrégé de la Brookings Institute, Washington, D.C. É.-U.

Le président présente les témoins.

MM. Krause et Katz font chacun une déclaration et répondent ensuite aux questions qui leur sont posées par les membres du Comité.

A 17 heures, le Comité suspend ses travaux jusqu'au jeudi 26 juin 1980, à 9 h 30.

ATTESTÉ:

EVIDENCE

Ottawa, Wednesday, June 25, 1980

[Text]

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs met this day at 2.30 p.m. to examine Canadian relations with the United States.

Senator George C. van Roggen (Chairman) in the Chair.

The Chairman: Honourable senators, in resuming our examination of Canadian relations with the United States, we are particularly fortunate to be able to welcome two witnesses who have been kind enough to travel to Ottawa from Washington. The witnesses will note that for their convenience we have hot and humid weather in Ottawa today!

Mr. Lawrence Krause is an economist and Senior Fellow of the Brookings Institution in Washington, D.C. He is the author of a number of books, including *European Economic Integration and the United States* and *European Monetary Unification and its Meaning for The United States*. I have asked Mr. Krause to give us a general overview of his perception of where American trading patterns will go in the 1980s, both internationally and vis-à-vis Canada, although, there may be other things of a more particular nature he wishes to touch upon.

The second witness is Mr. Julius Katz. Mr. Katz is now retired after 30 years service with the U.S. State Department, for the last three years of which he was Assistant Secretary of State for Economic and Business Affairs. So, we are very fortunate indeed to have men of this calibre appear before the committee today.

Mr. Krause must leave us at 4.30 p.m. to catch a flight because he must be back in Washington this evening. We will understand if he leaves unannounced at that time. Mr. Katz will be available to the committee beyond that hour, if need be. For that reason, I shall call upon Mr. Krause first.

Then, before calling on Mr. Katz, Mr. Krause will entertain some questions, because he has to leave, but I would ask you to keep your questions to points of clarification relative to his testimony rather than the general subject so that he will have an opportunity to hear Mr. Katz's testimony and have an opportunity to respond. Senator Haidasz has agreed to lead off the questioning.

Before I ask Mr. Krause to make an opening statement, I might say that tomorrow morning six witnesses will appear before the committee from the Canadian furniture manufacturing industry. I am sure you will find that of interest and will be in attendance.

Mr. Krause, would you please proceed?

Mr. Lawrence Krause, Senior Fellow, Brookings Institution, Washington, D.C.: Thank you, Mr. Chairman.

I wish to thank the committee for inviting me to appear before you today. The economic destinies of Canada and the United States are inevitably bound together. It is to be hoped that this will be adequately recognized in policy formation in both countries and that policy will be based on mutual under-

TÉMOIGNAGES

Ottawa, le mercredi 25 juin 1980

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères se réunit aujourd'hui à 14 h 30 pour examiner les relations commerciales entre le Canada et les États-Unis.

Le sénateur George C. van Roggen (Président) occupe le fauteuil.

Le président: Honorables sénateurs, nous continuons notre étude des relations du Canada avec les États-Unis. Nous sommes heureux d'accueillir deux témoins qui ont eu la gentillesse de venir de Washington. Les témoins noteront avec plaisir qu'il fait chaud et humide à Ottawa aujourd'hui!

M. Lawrence Krause est économiste et membre agrégé du *Brookings Institution* de Washington. Il est l'auteur d'un certain nombre d'ouvrages, notamment *European Economic Integration and the United States* et *European Monetary Unification and its Meaning for the United States*. J'ai demandé à M. Krause de nous donner un aperçu général de ce que sera le commerce américain dans les années 80, tant au point de vue international que du Canada. Il voudra peut-être parler d'autres points plus précis.

Le deuxième témoin est M. Julius Katz. M. Katz est aujourd'hui retraité après avoir travaillé pendant 30 ans au Département d'État des États-Unis, dont trois en qualité de sous-secrétaire d'État aux Affaires économiques et commerciales. C'est donc dire que nous sommes très heureux d'avoir aujourd'hui parmi nous des personnalités de ce calibre.

M. Krause doit nous quitter à 16 h 30 car il doit être de retour à Washington ce soir. Nous comprendrons donc s'il nous quitte sans avertissement à cette heure-là. M. Katz pourra poursuivre son témoignage auprès du Comité après cette heure. C'est la raison pour laquelle j'inviterai d'abord M. Krause à prendre la parole.

Cependant, avant de passer à M. Katz, M. Krause répondra à certaines questions, mais j'aimerais vous demander de limiter vos questions à des fins de clarification sur son témoignage plutôt que d'aborder le sujet général à l'étude afin que nous puissions entendre le témoignage de M. Katz et l'interroger. Le sénateur Haidasz a accepté d'ouvrir l'interrogatoire.

Avant de demander à M. Krause de commencer son témoignage, j'aimerais annoncer aux membres du Comité que demain matin, six représentants de l'industrie canadienne du meuble seront présents. Je sais que leur témoignage saura vous intéresser et que vous assisterez à la réunion.

Monsieur Krause, vous avez la parole.

M. Lawrence Krause, membre agrégé, Brookings Institution, Washington (D.C.): Merci, monsieur le président.

Je tiens d'abord à remercier le comité de m'avoir invité aujourd'hui. Les destinées économiques du Canada et des États-Unis sont inévitablement liées. Il faut espérer que les deux pays tiendront compte de ce lien dans la formulation de leurs politiques et que ces politiques seront fondées sur une

[Text]

standing of both economies. It is my privilege to help advance this understanding in some small way.

The outlook for the U.S. economy is not bright in the short run. The economy entered a recession in February, 1980 that could be among the most severe in the post-war period, with a peak to trough decline of real GNP of over 4 per cent. The recession grew out of the excesses of the previous near-record length expansion and appeared in the form of accelerating inflation, an unsustainably low household savings rate, and a deterioration in the U.S. competitive position, and made significantly worse by the OPEC-induced rise in world petroleum prices.

On a yearly average basis, the GNP in the U.S. is likely to decline about 1½ per cent in 1980, with only a feeble recovery expected in 1981. Unemployment, which is now at 7.8 per cent, is likely to approach the 9 per cent level reached in the severe 1974-75 downturn. Furthermore, the recession will likely moderate the inflation rate but, by itself, be inadequate to restore the United States to an acceptable path of price stability.

The recession is likely to be felt particularly severely in the older industrial areas of the upper mid-west and the central Atlantic states, and rather less in the south, southwest and west coast. The more fortunate status of the sunbelt areas is the result of a number of factors, including the higher concentration of high technology industries and less of a loss from the rise in relative energy prices.

The regional distribution of the U.S. recession is a matter of interest to Canada since the locational advantage of Canadian manufacturing is in the market area marked by a triangle stretching from Chicago, in the west, to Boston, in the north-east, and Washington, in the mid-Atlantic, an area which will be hard hit. The length of the recession may well be determined by economic policy. The Carter Administration, rather belatedly, changed policy to fight inflation and, understandably, is reluctant to shift again unless some visible and meaningful reduction in inflation occurs. Nevertheless, in an election year pressures build to respond to rising unemployment. No doubt a tax reduction will be recommended and acted upon within the next 12 months. Depending on when the tax reduction is made effective, its size and composition, the recovery could begin as soon as the last quarter of 1980 or as late as the third quarter of 1981.

I should be noted that an earlier recovery is not necessarily to be desired. If inflation is not overcome, any recovery will be short lived. An improvement in the medium term prospects of the economy depends upon whether the stimulative package and other policies are well designed to deal with structural problems of the economy.

In the United States during the 1970s consumption expanded at the expense of investment, just at a time when the investment share of the economy should have risen in response to the energy crisis and the competitive challenge of Japan and the newly industrializing nations. As a result, productivity

[Traduction]

compréhension mutuelle des systèmes économiques respectifs. J'ai l'honneur de contribuer humblement à cette compréhension.

A court terme, les perspectives économiques des États-Unis ne sont pas reluisantes. En février 1980, l'économie américaine est entrée dans une période de récession qui pourrait compter parmi les plus graves de la période après-guerre, avec un déclin du produit national brut réel de plus de 4 p. 100. Cette récession découle des excès de la longue période d'expansion et se présente sous la forme d'une inflation galopante, d'un taux excessivement bas de l'épargne des ménages et d'une détérioration de la position concurrentielle américaine rendue encore plus grave par les hausses du prix mondial du pétrole décrétées par l'OPEP.

Sur une base moyenne annuelle, le produit national brut américain devrait chuter d'environ 1.5 p. 100 en 1980 et remonter très faiblement en 1981. Le chômage, de l'ordre de 7.8 p. 100 à l'heure actuelle, devrait grimper dans les environs des 9 p. 100 atteint en 1974-1975 lors de la forte baisse de l'activité économique. En outre, la récession devrait ralentir le taux d'inflation, mais, elle ne réussira pas à remettre les États-Unis dans la voie de la stabilité des prix.

La récession devrait se faire particulièrement sentir dans les États industriels traditionnels du nord du Mid-west et de l'Atlantique centre, et elle devrait être moins prononcée dans le Sud, dans le Sud-ouest et sur la côte ouest. Les États ensoleillés profiteront de ce statut privilégié à cause d'un certain nombre de facteurs, notamment la plus forte concentration des industries très spécialisées et une plus grande immunité contre les effets de la hausse des prix de l'énergie.

La distribution régionale de la récession américaine intéresse le Canada, puisque les intérêts géographiques du secteur manufacturier canadien se situent dans la région comprise entre Chicago à l'Ouest, Boston au Nord-est et Washington au Sud, un triangle géographique qui sera durement touché. La politique économique pourrait bien déterminer la durée de la récession. L'administration Carter a changé un peu tardivement, sa politique de lutte contre l'inflation. On comprend donc son hésitation à la modifier une fois de plus, à moins qu'il ne réussisse à réduire réellement le taux d'inflation. Toujours est-il qu'en période d'élections, on cherche à juguler la hausse du chômage. Il ne fait pas de doute que le taux d'imposition sera réduit d'ici un an. Compte tenu de la date d'entrée en vigueur de la réduction d'impôt, de sa composition et de son importance, la reprise pourrait être amorcée dès le dernier trimestre de l'année 80 ou alors pas avant le troisième trimestre de 1981.

Je tiens à souligner qu'une reprise rapide de l'économie n'est pas nécessairement souhaitable. Si l'inflation n'est pas jugulée, toute reprise sera de courte durée. Toute amélioration des perspectives économiques à moyen terme dépend de l'harmonisation des mesures incitatives et des politiques qui doivent s'attaquer aux problèmes structurels de l'économie.

Pendant les années 70 aux États-Unis, la consommation s'est accrue, aux dépens de l'investissement, juste au moment où la part des investissements dans l'économie aurait dû être plus importante pour contrer la crise de l'énergie, les défis posés par le Japon et les nouveaux pays industrialisés. Ce qui

[Text]

declined and inflation increased at home, and the U.S. borrowed heavily from abroad.

In addition to reversing these trends, military spending will have to increase during the 1980s to meet the more aggressive policies of the Soviet Union. What is needed is a policy package that will stimulate productive investment and exports, along with military expenditures. Thus, the growth of private consumption and non-military government expenditures will be limited. Whether a policy package can be legislated to achieve what is clearly a most difficult task is highly uncertain.

Your most immediate concern might well be the implications of the U.S. recession for Canadian exports to the United States. Change in GNP is the most important determinant of trade in the short run. During the 1974-75 recession the volume of U.S. imports declined at more than twice the rate of GNP. Such a relationship implies a decline in U.S. imports of about 10 per cent during the course of 1980.

Furthermore, during the last several years the Canadian share of U.S. imports has been declining, from 22 per cent in 1975 to 17.8 per cent in 1979, in large measure due to the required shift to non-Canadian sources of mineral fuels. However, this decline should be nearing its end, bolstered by the overall improvement in Canada's competitive position due to the depreciation of the Canadian dollar.

When the U.S. recession ends, imports should recover quite sharply, especially from Canada. The required shift in the composition of U.S. output in the recovery phase should not pose any difficulty for Canadian exports. Most Canadian exports to the United States are crude and processed raw materials and basic manufactures. These will be needed regardless of whether the economy is led by real investment, as desired, or by consumption, as feared.

The United States obtains a major share of such imports from Canada, and Canada has a strong competitive advantage through location. Canada also exports considerable amounts of machinery to the United States, which should benefit from the expected investment orientation of the recovery. Indeed, Canada is fortunate in not depending on the export of consumer products to the United States.

The major exception to this generalization is the automobile industry. The U.S.-Canada Auto Pact has succeeded in creating a single market in the two countries. Thus, both countries suffer when the major companies are in difficulty. It is not clear that all of the companies now producing cars can or should survive in their present form the competitive pressures of the next several years. However, those companies that do pass through this difficult period will be much stronger and

[Traduction]

explique la baisse de la productivité, la hausse de l'inflation au pays et les lourdes dettes contractées par les États-Unis à l'étranger.

En plus de renverser ces tendances, le gouvernement devra augmenter la part de budget réservée à la défense pendant les années 80 afin de faire face aux politiques agressives de l'Union Soviétique. Les États-Unis ont besoin d'un ensemble de politiques qui stimuleront l'investissement, les exportations et les dépenses de défense. Ainsi, la croissance de la consommation privée et des dépenses gouvernementales autres que pour la défense seront limitées. Il est peu certain que le gouvernement parvienne à faire adopter un ensemble de politiques pour résoudre ces problèmes épineux.

L'incidence de la récession américaine sur les exportations canadiennes aux États-Unis se situe peut-être au premier rang de vos préoccupations. A court terme, la modification du produit national brut est le facteur le plus déterminant de la conjoncture commerciale. Pendant la récession de 1974 et 1975, le volume des importations américaines a baissé deux fois plus rapidement que le produit national brut. Un tel lien signifie que les importations américaines ont baissé d'environ 10% en 1980.

En outre, depuis quelques années, la part canadienne des importations américaines a accusé une baisse passant de 22% en 1975 à 17,8% en 1979; cette baisse est imputable en grande partie à la nécessité de s'adresser à des sources non canadiennes de carburant minéral. Cependant, cette baisse devrait prendre fin, suite à l'amélioration globale de la position concurrentielle du Canada due à la dépréciation du dollar canadien.

À la fin de la récession américaine, les importations devraient augmenter assez rapidement, surtout les importations en provenance du Canada. Le changement d'orientation nécessaire dans la composition de la production américaine pendant la phase de reprise ne devrait pas poser de problème pour les exportations canadiennes. La majorité des exportations canadiennes aux États-Unis sont composées de matériaux bruts traités ou non et de produits de base manufacturés. Ces produits seront nécessaires, peu importe que l'économie soit dirigée par un investissement réel, comme on le souhaite, ou par la consommation, comme on le craint.

Les États-Unis se procurent une part importante de ces produits au Canada, lequel est avantagé par sa position géographique. Le Canada exporte également beaucoup de machinerie aux États-Unis; ce genre d'exportation devrait profiter de l'orientation que l'on prévoit donner aux investissements après la reprise. En fait, le Canada devrait s'estimer chanceux de ne pas dépendre de l'exportation de biens de consommation aux États-Unis.

L'industrie automobile est la seule exception d'importance à cette généralisation. Le Pacte de l'automobile Canada-États-Unis a réussi à créer un marché unique dans les deux pays. Ainsi, les deux pays souffrent lorsque les grandes compagnies sont en difficultés. Il n'est pas sûr que toutes les compagnies automobiles actuelles puissent survivre à la concurrence et telle qu'on la connaît aujourd'hui qui se livrera au cours des années à venir. Cependant, les compagnies qui passeront à

[Text]

will contribute to prosperity in both countries. This assumes, of course, that neither country succumbs to protectionist pressures. Protection for this industry would be a mistake from all points of view. Indeed, governmental interference, either within the context of the Auto Pact or vis-à-vis outside countries, is likely to do more harm than good. Thus, the best advice to both countries is to think twice before keeping the market from working its will.

The question has been raised as to what U.S. reaction might be to the idea of closer economic integration between Canada and the United States. At the outset, it should be clear that a serious initiative can and should only come from Canada and not from the United States. If an economically smaller country should integrate with a larger one, the economy of the smaller country will have the most to gain. However, it will also suffer the greater adjustment burdens. Thus, only if Canada should make the cost-benefit calculation and decide the closer integration has merit would the issue be taken up in the United States. So, Canada must display considerable interest in promoting such a scheme to permit the United States the leeway it needs for giving it serious consideration. To reverse this process would likely kill the idea, regardless of its merit. One can speculate, however, over what U.S. reactions might be to a serious Canadian inquiry. My instincts tell me that the economic calculus would indicate that the economic benefits would be substantial and divided in inverse proportion to the size of the countries.

The major static gains would be in the form of increased specialization in manufacturing in Canada, resulting in improved efficiency which would benefit both workers and entrepreneurs, including U.S. firms operating in Canada. Growth industries such as electronics and avionics might well be the major beneficiaries since they are naturally disposed to increased investment and thus would seize the new opportunities. Furthermore, the guarantee of a larger internal market would reduce the risk of making the huge investment needed to develop Canadian natural resources and thus initiate a tremendous investment boom. United States industries needing raw materials would benefit from increased security of supply and from more stable prices.

Another area for mutual gain might come in the marketing of agricultural products in world markets. Both countries export wheat, oil seeds and other products whose net return could be increased if marketing strategy were co-ordinated. Thus I would think that American manufacturers, mineral producers and farmers would all support closer economic integration. This is not to suggest that there would be no adjustment burden or no opposition in the United States. In particular, organized labour might raise some objections, even though Canadian wages are not much below those in the United States and would be expected to rise to U.S. levels fairly soon. Nevertheless, U.S. union might recognize that with enhanced investment opportunities in Canada a great deal of

[Traduction]

travers cette période difficile en sortiraient beaucoup plus fortes et pourrnt alors contribuer à la prospérité des deux pays. Bien sûr, cela suppose qu'aucun pays ne succombera à la tentation des mesures protectionnistes. De tous les points de vue, ce serait une erreur. En fait, l'ingérence gouvernementale, que ce soit dans le contexte du Pacte automobile ou à l'endroit de pays étrangers devrait faire plus de torts que de biens. C'est pourquoi le meilleur avis que je puisse donner aux deux pays, c'est d'y songer à deux fois avant d'intervenir sur le marché.

On a soulevé la question de la réaction américaine à la perspective d'une plus forte intégration économique entre le Canada et les États-Unis. Il faut tout d'abord comprendre qu'une initiative sérieuse en ce sens ne peut que venir du Canada, pas des États-Unis. Dans l'intégration de deux économies nationales, c'est le pays le moins fort qui en tire le plus de profits. Cependant, c'est ce même pays qui doit faire les plus grands efforts d'ajustement. Ainsi, ce n'est que si le Canada calcule les avantages possibles et qu'il décide de s'intégrer aux États-Unis, que la question serait prise en considération par les États-Unis. C'est la raison pour laquelle le Canada doit faire preuve d'un grand intérêt pour cette idée afin de donner aux États-Unis le goût de l'étudier sérieusement. Agir à l'encontre de ce processus ne servirait qu'à faire avorter le projet, quels que soient ses avantages. On peut cependant spéculer sur la réaction américaine face à une étude sérieuse faite au Canada. Mon instinct me dit que le calcul économique montrerait des avantages substantiels qui seraient répartis inversement à la taille des deux pays.

Les principaux avantages statiques se manifesteraient sous forme d'une plus grande spécialisation dans la fabrication au Canada, débouchant sur une efficacité accrue qui profiterait à la fois aux travailleurs et aux entrepreneurs, y compris les sociétés américaines faisant affaire au Canada. Les industries en expansion, telles que l'électronique et l'avionique pourraient fort bien être les principaux bénéficiaires étant donné qu'elles sont naturellement disposées à augmenter les investissements et qu'elles saisiraient ainsi les nouvelles occasions. En outre, la garantie d'un marché domestique plus étendue diminuerait les risques inhérents aux investissements massifs nécessaires pour développer les ressources naturelles canadiennes, et ouvrirait la voie à une vague d'investissements sans précédent. Les industries américaines ayant besoin de matières premières profiteraient d'une sécurité accrue des approvisionnements et de prix plus stables.

La commercialisation des produits agricoles sur les marchés mondiaux pourrait constituer un autre domaine mutuellement avantageux. Les deux pays exportent du blé, des graines oléagineuses et d'autres produits dont les profits nets pourraient être accrus si la stratégie de commercialisation était coordonnée. Je pense donc que les fabricants américains, les producteurs de minerais et les fermiers approuveraient une intégration économique plus étroite. Cela ne veut pas dire qu'une adaptation ne serait pas nécessaire ou qu'il n'y aura pas d'opposition aux États-Unis. Les syndicats en particulier pourraient soulever certaines objections, même si les salaires canadiens ne sont pas de beaucoup inférieurs à ceux des États-Unis et pourraient même atteindre les niveaux américains sous peu.

[Text]

capital would be attracted north and not be invested in the United States. Thus, with less capital at home, productivity and real wages would rise less. The adjustment burdens on both sides of the border could be minimized and opposition reduced if a strategy were adopted to integrate the economies in the large, but not to try to make identical all the features of the two economies that are now distinct. For instance, the tax structure and tax rates need not be equalized even though they impact on relative competitiveness. As long as the exchange rate is free to adjust gross distortions will be balanced and offset.

Despite the positive economic advantages to closer economic integration, my instincts tell me that political considerations might cut the other way and would be more persuasive. Economic integration is an intensely political act, since it involves a loss of sovereignty. The loss of sovereignty would be greater in Canada, but it would also affect the United States in one critical area. The United States would no longer be able to steer clear of internal disputes among Canadian provinces or be neutral in conflicts between the provinces and the Canadian federal government.

Let me digress from my statement and give an illustration of this point. If the United States and Canada had a common market or free trade area which included, for instance, petrochemicals, and the Canadian government, in co-ordination with the provinces, chose to price petroleum in Canada at 40 per cent of the world price while United States firms were paying 100 per cent, then there would be a demand which could not be avoided for countervailing on Canadian petrochemicals coming to the U.S., based on this difference in crude oil prices. Knowing that that was going to arise, therefore, the United States government would be forced to get into the middle of the Canadian decision on how to price oil in Canada, which thus would get the United States in the middle of the constitutional problem now existing here. That is the kind of problem I can foresee.

The Chairman: Such countervail is already, no doubt, being looked at in the United States.

Mr. Krause: The British have already countervailed against the United States in synthetic textiles, which have a petroleum base, so that it is not far fetched. Such involvement would be very painful for Americans.

Basic constitutional issues were settled in the United States 115 years ago, and it has taken almost that long to fully heal the wounds of battle. Thus, the constitutional difficulties of Canada might constitute a risk to the United States, of closer economic integration, which many Americans would not want to take. Of course, political objections of this kind could be overcome if there were a shared perception in both countries

[Traduction]

Toutefois, les syndicats américains pourraient admettre que si les possibilités d'investissements sont intensifiées au Canada, une forte proportion du capital serait attirée vers le nord plutôt que d'être investie aux États-Unis. Il en résultera qu'une pénurie de capitaux au pays freinerait la productivité et la hausse des salaires réels. En adoptant une stratégie qui intégrerait les économies dans l'ensemble, sans essayer toutefois d'en rendre identiques toutes les caractéristiques qui sont actuellement distinctes, on parviendrait à alléger le fardeau d'adaptation des deux côtés de la frontière tout en atténuant l'opposition. Par exemple, il n'est pas nécessaire de niveler les structures fiscales et les taux d'imposition, même s'ils peuvent subir l'effet d'une concurrence relative. Tant que le taux de change peut s'ajuster librement, les écarts importants finiront par s'équilibrer.

En dépit des avantages économiques positifs qui peuvent résulter d'une intégration économique plus étroite, mon instinct me dit que les considérations politiques pourraient influencer dans l'autre sens et seraient plus persuasives. L'intégration économique est un acte hautement politique puisqu'elle implique une perte de souveraineté. Or même si cette perte de souveraineté serait plus importante au Canada, elle affecterait également les États-Unis dans un domaine critique. Les États-Unis ne seraient plus en mesure de rester à l'écart des litiges internes entre les provinces canadiennes, ou de faire preuve de neutralité dans les conflits entre les provinces et le gouvernement fédéral canadien.

Permettez-moi une courte digression pour illustrer cette question. Si les États-Unis et le Canada possédaient un marché commun ou une zone de libre-échange qui engloberait par exemple les produits pétrochimiques, et si le gouvernement canadien, avec l'accord des provinces, choisissait de fixer le prix du pétrole canadien à 40 p. 100 du prix mondial, alors que les sociétés américaines payeraient 100 p. 100, on ne pourrait éviter qu'il y ait une demande de compensation, basée sur la différence des prix du pétrole brut pour les produits pétrochimiques canadiens entrant aux États-Unis. Sachant que cela se produirait, le gouvernement américain serait donc forcé d'intervenir dans la décision canadienne sur la façon de fixer le prix du pétrole au Canada, ce qui placerait le gouvernement américain au milieu du problème constitutionnel qui existe ici à l'heure actuelle. C'est là le genre de problème que je peux prévoir.

Le président: Il ne fait pas de doute que l'on examine déjà ce genre de compensation aux États-Unis.

M. Krause: Les Britanniques ont déjà pris ce genre de mesures contre les États-Unis pour les textiles synthétiques qui sont à base de pétrole, de sorte que ce n'est pas tiré par les cheveux. Une telle implication serait très douloureuse pour les américains.

Les questions constitutionnelles fondamentales ont été réglées aux États-Unis il y a 115 ans et il a fallu presque autant de temps pour cicatriser entièrement les blessures résultant de la bataille. En cas d'intégration économique plus étroite, les difficultés constitutionnelles du Canada pourraient donc constituer pour les États-Unis un risque que beaucoup d'américains ne veulent pas prendre. Bien entendu, il serait

[Text]

that they faced a common external danger which could be mitigated by closer economic integration. Such a perception might arise from fear of external economic competition or even a military threat. However, that condition does not seem likely for the foreseeable future.

Thank you Mr. Chairman.

The Chairman: Thank you very much. Senator Haidasz.

Senator Haidasz: Mr. Chairman, Mr. Krause mentioned that at the present time, in view of the difficult economic situation in the world, and particularly in North America, stimulative policies would be necessary, and I presume that they would most likely be protectionist. Would Mr. Krause like to expound on the possible steps in that stimulative policy which the U.S. Government would most likely be taking in the very near future?

Mr. Krause: Senator, I would be pleased to talk about the package, but let me say I do not think they would be protectionist. Protectionist pressures would inhibit the recovery because they would encourage inflation, and the one thing that would limit U.S. expansion in recovery would be the rekindling of inflation. The trick for the United States is to try to stimulate the economy without stimulating inflation, and that is the issue over which the stimulative package will be fought. The traditional stimulative package would be a tax cut, and let me say that both political parties agree that stimulation should be in the reduction of taxes, not in the increase in expenditures. Ironically, how they square that with increasing military expenditures is something they don't explain. Nevertheless, the pressure should not come on the expenditure side but on the tax reduction side.

The question then is, how much of a tax reduction, and how do you distribute it? If you went by past standards you would believe that with this size of recession, the United States would need a stimulative package of about \$50 billion, first to offset the legislative tax increases that are to take place at the beginning of 1981, and to give the total amount of stimulus needed to bring the economy out of the recession. If the traditional formula were followed, two-thirds of that tax reduction would go to households, primarily in the form of income tax reductions, and one-third would go to business. If that package were followed, then there is a strong belief that it would almost immediately rekindle inflation expectations and undermine the value of the dollar, and the recovery would not get very far.

Therefore, there is a strong belief in the United States that the best sort of recovery path would be one that started out slower but that could last longer. It could last longer if the recovery could go on without rekindling inflation, and the rekindling of inflation could be avoided if you could get a

[Traduction]

possible de surmonter les objections politiques de ce genre si les deux pays partageaient l'impression qu'ils font tous deux face à un danger extérieur commun qui pourrait être atténué par une intégration économique plus étroite. Une telle perception pourrait découler de la crainte d'une concurrence économique extérieure ou même d'une menace militaire. Toutefois, ces conditions semblent peu probables pour le proche avenir.

Merci, monsieur le président.

Le président: Merci beaucoup. Sénateur Haidasz.

Le sénateur Haidasz: Monsieur le président, M. Krause a déclaré qu'à l'heure actuelle, étant donné la situation économique mondiale difficile, plus particulièrement en Amérique du Nord, des politiques incitatives seraient nécessaires. Je présume qu'elles seraient très probablement protectionnistes. M. Krause voudrait-il exposer les étapes éventuelles que le gouvernement des États-Unis serait le plus susceptible de franchir dans l'application d'une politique incitative dans le proche avenir?

M. Krause: Sénateur, j'aimerais parler de l'ensemble mais permettez-moi de dire que je ne pense pas qu'il s'agirait de mesures protectionnistes. Les pressions protectionnistes entraveraient le redressement économique parce qu'elles encourageraient l'inflation et que le seul élément qui ferait obstacle au redressement de l'économie américaine serait justement la reprise de la poussée inflationniste. L'astuce serait donc pour les États-Unis d'essayer de stimuler l'économie sans activer l'inflation et c'est cette question qui serait à la base de l'ensemble des mesures incitatives. L'ensemble des mesures incitatives traditionnelles consiste à diminuer les impôts et permettez-moi de dire que les deux entités politiques sont d'accord sur le fait que les mesures incitatives devraient être axées sur une diminution des impôts plutôt que sur une augmentation des dépenses. Ironiquement, ils n'expliquent pas comment ils font cadrer cela avec l'augmentation des dépenses militaires. Néanmoins, les pressions ne doivent pas être exercées sur les dépenses mais sur les diminutions d'impôt.

La question qui se pose est donc de savoir l'envergure de cette diminution des impôts et la façon de la répartir. D'après les anciennes normes, vous pourriez croire qu'avec une récession de cette ampleur les États-Unis auraient besoin d'un ensemble de mesures incitatives d'un montant d'environ \$50 milliards, tout d'abord pour compenser les augmentations fiscales législatives qui doivent entrer en vigueur au début de 1981, et pour appliquer le coup de fouet nécessaire pour tirer l'économie de la récession. Si l'on suivait la formule traditionnelle les deux tiers de cette diminution d'impôts iraient aux ménages, principalement sous forme de diminution de l'impôt sur le revenu, et un tiers serait consacré au monde des affaires. Si on avait recours à cet ensemble de mesures, il est fort probable qu'il y aurait presque immédiatement une flambée inflationniste et une chute de la valeur du dollar et que le redressement économique n'irait pas très loin.

On est fortement d'avis aux États-Unis que la meilleure tactique pour le redressement économique consisterait à adopter au début un rythme lent mais plus durable. Ce serait le cas si le redressement pouvait s'effectuer sans qu'il y ait reprise de l'inflation laquelle pourrait être évitée s'il était possible d'ac-

[Text]

higher share of investment, which means more business stimulation or savings stimulation on the household side rather than consumption stimulation through traditional measures.

Thus my belief is that we are more likely to get something closer to a 50-50 package between business and household, with the business side having a lot of depreciation improvement and investment tax credit, and on the household side, for instance, offsetting payroll tax increases which would be seen as having a savings inducing effect.

Senator Haidasz: During this period of recovery, if it is likely to take two or three years, what do you think will happen in the United States' economy? Will they probably be looking for a North American trading bloc or, let us say, a trading bloc between Canada and themselves and Mexico, for example?

Mr. Krause: Senator, I think the expansion of the world economy from 1981 on will be limited by the availability of energy, and that will impact itself on all countries. To the degree that the United States might see itself playing a role in increasing energy production, then a North American common market starts to recommend itself, but not because we get privileged access to energy, because in the end you do not get privileged access. The Mexicans will get a world price for their oil and Canadians will get a world price for their oil and gas. That is not what is at issue. What is at issue is, if you form a common market, will you in fact get the generation of more investment that will go into energy production faster? That is, through the common market device you might direct more investment into energy so that we will be able to better survive this critical period of the 1980s. It helps the whole world, but it would particularly help the North American continent.

Those ideas, I think, would be more acceptable and the pluses of them seem to be greater in this recovery phase. Nevertheless, I think it is still true that the United States will take its signals from Mexico and Canada as to whether or not that is a viable prospect.

Senator Frith: Mr. Krause, let us say that the requirement you mentioned was complied with, namely, that, if we want this to happen, Canada must examine the cost-benefits and aggressively—I think was your word—pursue it; assume a decision was made to do that, and we decided to send our people from the Department of External Affairs to Washington as our sales representatives—these are our salesmen and they are going to pursue this aggressively—could you give us a list of the points they should make in their sales pitch? What would you say, other than what you have mentioned today? Tell us the problems with unions and so on.

There they are, going to meet with their counterparts down there, and they are going to take an initiative of the type you have described. We say, "Okay, Mr. Krause, give them your idea of what you would pitch, if you were the head salesman."

[Traduction]

corder une plus grande part aux investissements, ce qui signifie une stimulation accrue du secteur des affaires ou de l'épargne dans les ménages, plutôt que de stimuler la consommation en ayant recours aux mesures classiques.

Je crois donc qu'il y aura très probablement un ensemble de mesures réparties à parts égales entre le monde des affaires et les ménages, le premier bénéficiant d'une amélioration notable dans le domaine de la dépréciation et des crédits d'impôt à l'investissement, et les deuxièmes bénéficiant par exemple, d'augmentations compensatoires de l'impôt sur la feuille de paye, ce qui serait considéré comme étant une incitation à l'épargne.

Le sénateur Haidasz: Qu'advient-il de l'économie américaine, au cours de cette période de relance, si cela doit prendre deux ou trois ans? Les États-Unis s'orienteront-ils vers une zone d'échange nord-américaine, ou vers une zone d'échange entre eux, le Canada et le Mexique, par exemple?

M. Krause: Sénateur, je pense que la croissance économique mondiale sera à partir de 1981 fonction de la disponibilité de l'énergie, laquelle aura des répercussions sur tous les pays. Dans la mesure où les États-Unis envisagent de contribuer à augmenter la production énergétique, un marché commun nord-américain commence à s'imposer, mais non en raison d'un accès privilégié à l'énergie car, au bout du compte, il n'y en aura pas. En effet, les Mexicains obtiendront un prix mondial pour leur pétrole et les Canadiens un prix mondial pour leur pétrole et pour leur gaz. De toute façon, là n'est pas la question. Si l'on crée un marché commun, aboutira-t-on en fait à une augmentation des investissements qui s'orienteront plus rapidement vers la production énergétique? En d'autres termes, le mécanisme du marché commun permettrait d'orienter davantage d'investissements vers nos secteurs énergétiques, de sorte que l'on s'en sortira mieux pendant les années 80. Cette solution aiderait le monde entier, mais plus particulièrement le continent nord-américain.

Je pense que ces dernières idées sont plus acceptables et leurs aspects positifs semblent plus importants dans cette phase de relance. Néanmoins, il reste que les États-Unis attendront le signal du Mexique et du Canada pour aller de l'avant.

Le sénateur Frith: Monsieur Krause, présumons que l'obligation dont vous parlez a été remplie: pour ce faire, le Canada doit effectuer une étude de rentabilité et la suivre énergiquement. Présumons maintenant qu'une décision ait été prise à cet effet et que l'on ait décidé d'envoyer des fonctionnaires du ministère des Affaires extérieures à Washington comme représentants de commerce. Ce sont nos représentants et ils vont défendre nos intérêts énergiquement. Pourriez-vous nous donner la liste des points qu'ils devraient mentionner dans leur publicité commerciale? Que diriez-vous de plus, mis à part ce que vous avez déjà mentionné aujourd'hui? Faites-nous part des problèmes rencontrés avec les syndicats, etc.

Imaginons que les représentants rencontrent leurs homologues américains et prennent une initiative du type de celle que vous avez décrite. Nous vous disons alors: «Monsieur Krause,

[Text]

Mr. Krause: This may sound like a strange answer, but let me start out by saying that sometimes the most persuasive arguments are not the positive ones but the negative ones.

The argument would go something like this: Each of us is in an interdependent world.

Senator Frith: This is the Canadian talking now?

Mr. Krause: Yes, this is the Canadian talking now: Each of us is in an interdependent world, and we have less and less scope for determining our own destinies. But when we do it independently, we really have to move policy instruments a great deal more to have the same effect at home.

Domestic policies can get quite extreme relative to neighbours simply because they have less effect than they used to have. Let us, therefore, envisage Canada, the United States and Mexico staying independent without closer integration, without a positive policy of integration, over the next decade or two; are we likely to get into a circumstance in which we get real conflicts between Mexico and the United States and between Canada and the United States, conflicts which will be difficult to ameliorate because each one is looking at a different domestic constituency?

The argument is that you should not believe that the status quo can be maintained; it will get worse; our difficulties bilaterally will get worse. So let us think of a scenario which says: Rather than reacting to these negatives that are clearly down the road, let us head them off by taking a positive road. That is the way we are going to offset the negatives. That will be the strongest argument, because it is always the inertia of liking the status quo that is hardest to overcome.

Senator Frith: The corollary or implication of that is that we should stay away from saying, "Look how good it is going to be here and how bad it is going to be there." In other words, we should not look at all the little areas but look at the whole in terms of strategy.

Mr. Krause: Yes, look at it in its entirety. Then, when the response comes from a particular producer who says, "Gee, how will I make out?", then you can go through that analysis. But when you add up the gains in the small picture, each one looks small; none of it will look overwhelming. That is why I would start with the sort of negative argument.

The Chairman: Relative to that, Senator Frith, I believe Mr. Katz will be touching on some of the reasons why Congress inserted into the Trade Act of 1979 the provision for the executive to negotiate free trade with both Canada and Mexico. Mr. Katz informs me that, although he does not have that in his statement, he will be glad to go into it.

Senator Bélisle: Mr. Krause, in your statement you say:

[Traduction]

donnez-leur vos idées de publicité commerciale, en supposant que vous soyez vendeur en chef».

M. Krause: Cela va peut-être vous paraître bizarre comme réponse, mais permettez-moi de vous dire que parfois les arguments les plus convaincants sont les arguments négatifs.

Nous pourrions alors dire quelque chose comme: «Chacun de nous vit dans un monde interdépendant».

Le sénateur Frith: C'est ce que dit le Canada?

M. Krause: Oui. Chacun de nous vit dans un monde interdépendant et nous sommes de moins en moins à même de déterminer notre propre destinée. Et si nous voulons agir de façon indépendante, il nous faut déployer beaucoup plus d'efforts et utiliser nos instruments de politique à plus grande capacité qu'auparavant pour obtenir les mêmes résultats au pays.

Les politiques nationales peuvent paraître extrêmes, par rapport à celles des voisins, tout simplement parce qu'elles ont moins d'effet qu'auparavant. Supposons, par exemple, qu'au cours de la prochaine décennie, le Canada, les États-Unis et le Mexique restent indépendants, sans intégration plus étroite, ne risquons-nous pas alors de nous retrouver dans la situation où de réels conflits éclateront entre le Mexique et les États-Unis ou entre le Canada et les États-Unis, conflits qu'il sera difficile d'atténuer, compte tenu des objectifs nationaux particuliers?

Inutile de croire que nous pourrions maintenir le statu quo. La situation va empirer en même temps que nos difficultés avec les États-Unis. Il serait donc bon de songer à un scénario qui nous permettrait de dire: «Plutôt que de réagir face aux points négatifs qui nous attendent, pourquoi ne pas les contre-carer en empruntant une voie positive.» C'est la manière dont nous allons pouvoir compenser les aspects négatifs. Ce sera l'argument le plus fort, car l'inertie du statu quo est toujours ce qu'il y a de plus difficile à surmonter.

Le sénateur Frith: En conséquence, nous devrions éviter d'essayer de savoir ce que nous allons gagner ici et perdre là, éviter de nous occuper des domaines de moindre importance, mais considérer plutôt la chose dans son ensemble, d'un point de vue stratégique.

M. Krause: En effet. Car, si un producteur se demande ensuite comment il va faire pour s'en sortir, là il sera temps de procéder à une analyse en détail. Lorsque l'on additionne les aspects positifs dans un cadre limité, chacun d'eux reste insignifiant. C'est la raison pour laquelle je commencerais par les arguments négatifs.

Le président: A ce propos, sénateur Frith, je crois que M. Katz va nous donner certaines des raisons pour lesquelles le Congrès a inséré dans le «Trade Act» de 1979, une disposition permettant à l'exécutif de négocier un libre échange avec le Canada et le Mexique. M. Katz m'avise que bien qu'il n'ait pas prévu cela dans sa déclaration, il est prêt à élaborer sur la question.

Le sénateur Bélisle: Monsieur Krause, dans votre déclaration vous avez dit:

[Text]

The length of the recession may well be determined by economic policy. The Carter Administration rather belatedly changed policy to fight inflation and understandably is reluctant to shift again unless some visible and meaningful reduction of inflation occurs.

Knowing that a couple of years ago President Carter was reluctant to let the interest rate go up, is he in the process of making a change, or is there a possibility that he will change his policy again and let the interest rate go up again?

Mr. Krause: I think that is entirely possible. The pressures always have to be balanced. We know that the U.S. inflation rate, for technical reasons, is coming down right now. Just as it got exaggerated on the high side, it will be exaggerated on the low side over the next few months. If unemployment is rising at half a per cent or six-tenths of a per cent a month, as it has been, then there would be a strong temptation to declare victory over inflation say about Labour Day (when the speech that kicks off the campaign is generally made to a labour audience) and unveil a stimulative package. That would not surprise me. What would surprise me would be if it was legislated quickly, because it would not be of interest to the Republican side to accept a package very quickly.

I have answered in a way that is highly politicized, but this is an election year and it will colour everything that is done.

Senator Neiman: Mr. Krause, given that a good portion of the trade between the two countries is now free trade, as it were, and we can assume that what is left at this point are the most difficult areas of negotiation, just how feasible, in your estimation, is the possibility of working bilateral agreements within those areas that are still to be negotiated, if at all? I am thinking, for instance, of the auto industry and the petrochemical industry.

If I can just add another question to that at the same time, do you see it really as a bilateral process? Or, for instance, if in the petrochemical industry the United States were to feel that the advantages were flowing too strongly in favour of Canada, would they want to bring in another industry, an offset in some other area? Do you feel that would be their bargaining posture rather than simply working sector by sector in bilateral agreements?

Mr. Krause: My inclination is to say that progress is best made marginally and rather slowly, because we have seen much more of that happening in the world than we have seen quantum jumps into the unknown. So, as a pragmatist, I would see some marginal gains. But the very fact that so much of the trade is free trade now means that when you start to deal with the remainder, if you do not deal with all of it at once, you run the strong risk of causing distortions of that part that you have not touched, because those barriers become more important relatively; and that, I think, would start to worry them.

[Traduction]

«La politique économique pourrait bien déterminer la durée de la récession. Le gouvernement Carter a changé un peu tardivement sa politique de lutte contre l'inflation et il faut comprendre qu'il n'ose pas vraiment la modifier encore, à moins qu'il ne réussisse à réduire réellement le taux d'inflation.»

Sachant que, il y a deux ans environ, le président Carter était réticent à l'idée de laisser monter les taux d'intérêt, on se demande s'il est en train de changer d'idée ou s'il est possible qu'il change à nouveau sa politique et laisse à nouveau monter ces taux?

M. Krause: C'est tout à fait possible. Les pressions subies doivent toujours être compensées. Nous savons qu'à l'heure actuelle, aux É.-U., le taux d'inflation est à la baisse pour des raisons techniques. Tout comme il a été exagéré à la hausse, il le sera également à la baisse au cours des prochains mois. Si le taux de chômage augmente à raison d'un demi pourcent ou de six-dixième de un pourcent par mois, comme cela a été le cas, nous serons ensuite tentés de crier victoire (sur l'inflation) le jour de la Fête du Travail, par exemple, tandis que le discours d'inauguration de la campagne s'adresse généralement à des travailleurs et dévoile tout un ensemble de stimulants économiques. Cela ne me surprendrait pas. Ce qui me surprendrait, par contre, c'est qu'on légifère rapidement sur la question, car il ne serait pas avantageux pour les Républicains d'accepter une entente globale très rapidement.

Je vous ai répondu d'une manière très politisée, mais nous traversons une année d'élections et cela donnera de la couleur aux réalisations.

Le sénateur Neiman: Monsieur Krause, étant donné qu'une bonne partie des échanges commerciaux se font en fait librement et que les domaines qui restent à négocier sont les plus délicats, pouvez-vous me dire quelles sont les chances d'aboutir à des accords bilatéraux à leur sujet? Je pense, par exemple, à l'industrie automobile et à l'industrie pétrochimique.

Et si je peux me permettre de poser une autre question en même temps, je voudrais savoir si vous songez vraiment à un processus bilatéral? Ou si, dans le cas de l'industrie pétrochimique, par exemple, les États-Unis estimant qu'un tel accord serait plus avantageux pour le Canada, ne voudraient pas inclure une autre industrie, pour compenser en quelque sorte dans un autre domaine? Cela ne correspond-il pas davantage à leur position de négociations, plutôt que le fait de procéder secteur par secteur dans le cadre d'accords bilatéraux?

M. Krause: Je serais porté à dire qu'il vaut mieux progresser à petits pas, parce que nous avons assisté beaucoup plus à ce genre d'évaluation dans le monde qu'à des changements radicaux vers l'inconnu. Donc, comme je suis pragmatique, je dirais que les gains seraient marginaux. Mais, le fait même qu'une si grande part du commerce se passe maintenant librement signifie que, lorsqu'il sera question des autres secteurs d'activité, il faudra les considérer globalement, sinon il y aura fort probablement des écarts démesurés avec les secteurs non touchés, car ces barrières deviendront relativement plus

[Text]

Of course, we are not in a vacuum: we do not just trade with each other; we trade with the rest of the world, and particularly, I think, the Pacific basin will be the focus of our two countries' growing trade relationships vis-à-vis Japan and the developing countries of the Pacific basin; and in that respect there will be very few bilateral deals that we can do together that are of a most-favoured-nation kind that will not be overwhelmed by what happens to the rest of the world's opportunities vis-à-vis our market. So I do not think there are that many opportunities.

Whether we would choose, then, to try to do it in a discriminatory fashion—that is, like the automobile pact—is something that would have to be looked at in the specifics of it, and whether it would have any spill-over effects.

Senator Neiman: Really, what you are saying is that we appear to have reached a plateau in our relationships, and it is probably in the interests of both countries to diversify with other nations, other areas of the world, and not concentrate just on bilateral arrangements between us?

Mr. Krause: My view is that our bilateral ties will remain very strong and, in a policy formation sense, cannot and never should be ignored. But in terms of those positive elements, things we do to increase trade, we should view it in a larger context—and things that we will do together, vis-à-vis the rest of the world, rather than bilaterally between us; that is correct.

The Chairman: If there are no further questions, at this point we will move on to our second witness, whose credentials I have already mentioned to the committee. I think that Mr. Katz may touch on special alternatives regarding our trading relationships a little more specifically than Mr. Krause was asked to do. Subject to that comment, I will ask him to proceed with his statement.

Mr. Julius Katz, Senior Vice-President, Acli International Inc., White Plains, New York: Thank you, Mr. Chairman.

I am honoured to have been invited to appear before your committee to discuss Canadian-United States trade relations. As one who, over the course of quite a few years, has been closely involved in efforts to reduce barriers to trade between the two countries, and to resolve a wide variety of trade issues, I am both intensely interested in and encouraged by the serious examination being given to various trade liberalization proposals by legislative, and academic groups in Canada and the United States. I am therefore very pleased to have been invited to contribute to your committee's consideration of the subject.

It is not my intention, Mr. Chairman, to argue the case for or against free trade, or even to try to define the term "free trade." Even a cursory glance at the recent literature on the subject suggests that the concept of free trade can be and has

[Traduction]

importantes, et cela, je pense, suscitera une certaine inquiétude.

Nous ne vivons évidemment pas en vase clos; nous ne faisons pas du commerce uniquement entre nous mais aussi, avec le reste du monde et particulièrement avec le bassin du Pacifique qui constituera le point de mire de l'expansion des relations commerciales de nos deux pays. Je pense en particulier au Japon ou aux pays en développement de cette région. Il y aura donc très peu d'accords bilatéraux, du genre de ceux pouvant bénéficier du traitement de la nation la plus favorisée, qui ne seront pas influencés par les réactions du reste du monde vis-à-vis de notre marché. Je ne crois pas qu'il y ait beaucoup de possibilités.

Que nous décidions de procéder par secteur—comme dans le cas du pacte de l'automobile—c'est une possibilité qu'il nous faudra étudier dans sa spécificité et dont il faudra déterminer les retombées.

Le sénateur Neiman: Ce que vous dites, en réalité, c'est que nous semblons avoir atteint un plateau dans nos relations et qu'il vaudrait probablement mieux pour les deux pays de se tourner vers d'autres pays et d'autres régions du monde, plutôt que de mettre l'accent uniquement sur des accords bilatéraux.

M. Krause: Je pense que nos liens bilatéraux demeureront très serrés et qu'au niveau de l'orientation de la politique ils ne peuvent être ignorés et ne devraient jamais l'être. Mais, quant aux éléments positifs, ce que nous faisons pour accroître les échanges commerciaux, il faudrait les envisager dans un cadre plus vaste nos prochains efforts devront être accomplis dans l'optique de leur incidence sur le reste du monde plutôt que dans la perspective d'accords bilatéraux.

Le président: S'il n'y a pas d'autres questions, nous allons passer à notre deuxième témoin, qui vous a déjà été présenté. Je crois que M. Katz discutera de façon un peu plus détaillée que ne l'a fait M. Krause de certaines possibilités spéciales concernant nos relations commerciales. Ceci dit, je lui cède la parole.

M. Julius Katz, vice-président, Acli International Inc., White Plains, New York, États-Unis: Merci, monsieur le président.

Je suis heureux que vous m'ayez invité à témoigner devant votre Comité au sujet des relations commerciales canado-américaines. Comme j'ai participé activement pendant de nombreuses années, aux efforts pour réduire les barrières tarifaires entre les deux pays et résoudre une grande variété de questions d'ordre commercial, l'étude sérieuse de diverses propositions de libéralisation des échanges commerciaux par des groupes de légistes et d'universitaires du Canada et des États-Unis m'intéresse et m'encourage énormément. Je suis donc très heureux d'avoir été invité à contribuer à l'étude de votre Comité sur ce sujet.

Je n'ai pas l'intention, monsieur le président, d'exposer les avantages et les inconvénients possibles d'un libre-échange, ni même d'en définir l'expression. Même les récents ouvrages sur le sujet que j'ai consultés rapidement laissent entendre que le

[Text]

been interpreted broadly and narrowly, all-embracing and highly excepted, to meet the interest of particular advocates.

My own philosophy is to embrace, as a goal, the freest possible allocation of market factors, to recognize that we live in an imperfect world, and to strive to get as close to the ideal state as we can in our lifetime. This, in fact, has been the approach pursued by our two countries and the other participants in the GATT over the past 35 years or so, with results that are impressive in terms not only of the degree of liberalization achieved and the volumes of goods, capital and services exchanged, but with major gains in levels of employment, income and standards of living.

It is, of course, apparent that despite the distance we have traversed, we still have some distance to go toward the ideal state of free trade, however that is defined. To some it would appear that the goal is ever elusive, since one form of protection removed is merely replaced by some new impediment. Thus, some in Canada and some in the United States seek a new approach to trade liberalization. While the specific objectives and proposed tactics of those in Canada and in the United States seeking freer trade may differ in important respects, it is sufficient, to my mind, that the general objective sought is the removal of impediments to trade.

The basic question, then, is how to get from here to there. Is it preferable to seek a far-reaching free trade arrangement on a bilateral basis, or, alternatively, would it be more effective to proceed with specific sectoral arrangements. Or, finally, is the slower but surer multilateral approach along the lines of the six previous GATT negotiations the most realistic approach? I would like to say a word about each of these.

First, I would say that a political and legal commitment by Canada and the United States to achieve the broadest possible free trade by a date certain, with appropriate allowances for necessary adjustments to adversely affected interests, would, to my mind, represent an act of political vision and courage—and there's the rub. I do not believe that at this junction in history either of our countries is prepared to accept what in other times might be labelled as acts of political vision and courage. The arguments against broad scale free trade in Canada, I am certain, have been well ventilated before this committee and I need not rehearse them.

In the United States the opposition would be far less strong and would depend in the final analysis on the extent of the arrangement and how Canadian and U.S. interests were balanced—and I agree with the analysis that Mr. Krause has presented.

The inclusion of energy and agriculture might not in the end be critical, but their inclusion would certainly be positive factors from the U.S. viewpoint. Suffice it to say that the likelihood is not great at present of finding an arrangement sufficiently broad or balanced to meet U.S. perceptions, while

[Traduction]

concept de libre-échange peut être interprété, et a effectivement été interprété, de façon à la fois large et étroite, il englobe tout, de manière à pouvoir répondre aux attentes de tout un chacun.

A mon avis, il faut viser la répartition la plus libre possible des forces du marché en acceptant le fait de vivre dans un monde qui est loin d'être parfait, chercher à améliorer notre situation le plus possible de notre vivant. C'est de fait la démarche qu'ont suivie le Canada et les États-Unis ainsi que les autres cosignataires du GATT au cours des 35 dernières années environ, démarche qui a donné des résultats appréciables non seulement quant au degré de libéralisation obtenu et aux quantités de marchandises, de capitaux et de services échangés, mais aussi quant aux progrès importants réalisés sur le plan de l'emploi, du revenu et du niveau de vie.

Il est toutefois évident que malgré le chemin que nous avons parcouru, il reste encore beaucoup à faire avant d'en arriver au libre-échange idéal, quel que soit le sens qu'on lui donne. Pour certains, l'objectif est à jamais insaisissable, car l'élimination d'une mesure de protection ne donne lieu qu'à un autre genre de restriction. Ainsi, certains Canadiens et Américains cherchent une nouvelle façon de libéraliser le commerce. Bien que les objectifs précis et les moyens proposés, dans un camp comme dans l'autre, peuvent différer sur certains aspects importants, il m'apparaît évident que l'objectif général que l'on vise est le retrait des barrières tarifaires.

La question fondamentale est donc de savoir comment y parvenir. Vaut-il mieux chercher à conclure des accords bilatéraux très généraux de libre-échange, ne vaudrait-il pas mieux procéder par ententes sectorielles ou ne serait-il pas plus efficace de suivre la démarche plus lente, mais plus sûre des accords multilatéraux, comme ceux qui ont émané des six négociations antérieures du GATT? J'aimerais commenter chacune de ces possibilités.

D'abord, je dirais qu'un engagement politique et juridique du Canada et des États-Unis pour parvenir à une situation de libre-échange le plus large qui soit d'ici une certaine date, compte tenu des rajustements nécessaires pour compenser les secteurs les plus lourdement touchés, constituerait pour moi un acte de sagesse et de courage politiques—et c'est là le hic. Je ne crois pas qu'à ce point de notre histoire l'un ou l'autre de nos pays soit disposé à accepter ce qui, en d'autre temps, pourrait être ainsi qualifié. Les arguments contre le libre-échange à grande échelle au Canada ont, j'en suis convaincu, déjà été bien exposés devant votre Comité et je n'ai sûrement pas besoin de vous les rappeler.

Aux États-Unis, l'opposition serait beaucoup moins marquée et dépendrait, en dernière analyse, de l'étendue de l'accord et de la façon dont seraient équilibrés les intérêts canadiens et américains—et je reconnais la justesse de l'analyse que M. Krause a présentée.

L'inclusion de l'énergie et de l'agriculture pourrait en fin de compte ne pas être essentielle, mais il s'agirait certes d'un facteur positif d'un point de vue américain. Les chances, à l'heure actuelle, d'en venir à un accord suffisamment vaste ou équilibré pour satisfaire les aspirations des Américains et, en

[Text]

at the same time assuaging Canadian fears about the costs of such an arrangement.

What, then, of sectoral approaches? In theory, sectoral free trade arrangements would seem to offer a pragmatic approach to trade liberalization. There may well be particular industries where community of interests would make desirable and practicable integration of such industries across the border. The trouble with this approach, however, is that the chances of finding such individual cases are likely to be highly limited. It is the case that the broader the effort toward trade liberalization across the economy, the more opportunity there is for trade-offs, where concessions sought for one industry can be compensated by concessions in another industry. The question then is whether the gains from broadening an arrangement are offset by the political opposition engendered by adversely affected industries. Once again, I would have to say that, so far as the United States is concerned, the broader the scope of the arrangement the more likely it is to have the necessary political support to ensure success.

Finally, there is the time proven multilateral method of trade liberalization. Two questions occur, however, with respect to this approach. The first is timing. At the conclusion of the Tokyo Round last year there was a rather widespread view among the principal delegations that not again in this century will we see a major multilateral negotiation of the scope of the last negotiations. In my view, such a forecast is much too pessimistic and probably reflects more than anything fatigue of the negotiators. Although a major negotiation could not realistically be expected until late in the 1980s, it would be possible to envisage a series of more limited negotiations covering particular trade practices, with the possibility that alongside such multilateral negotiations there could be exchanges of bilateral concessions. I do not address here whether such exchanged concessions might be preferential or most-favoured-nation.

Apart from possibly unsuitable timing, there is the question whether limited multilateral negotiations dealing with specific trade practices would provide the kinds of opportunities for more general trade liberalization which might be sought by either Canada or the United States, or whether a straight bilateral negotiation might not be a more direct and more effective means of meeting their objectives.

I would make several points in concluding this section of my remarks. The decision whether to seek a broad-scale free trade arrangement, or more narrow sectoral arrangements, and whether to proceed bilaterally or multilaterally, should depend, in the final analysis, on appraisals of political feasibility. It may well be, as some have argued, that advocacy of an across-the-board free trade arrangement at this time would, by focusing political opposition, actually impede efforts to achieve greater trade liberalization. There may be circumstances in the future, however, when a larger deal may be more feasible than a small deal. We should not foreclose any of the options and should be alert for opportunities to achieve progress where we can.

[Traduction]

même temps, apaiser les craintes des Canadiens face aux coûts d'un accord de ce genre, sont assez minces.

Qu'en est-il d'autre part de l'approche sectorielle? En théorie, les accords sectoriels de libre-échange sembleraient offrir une façon pragmatique de libéraliser le commerce. Il est, peut-être, des industries précises dans le cas desquelles des intérêts communs rendraient désirable et pratique l'intégration d'un côté et de l'autre de la frontière. Le problème inhérent à cette approche réside cependant dans le fait que les chances de repérer ces cas individuels sont assez minces. Il demeure néanmoins que plus grands seraient les efforts de libéralisation, plus grandes seraient les possibilités de compromis, les concessions recherchées pour une industrie étant compensées par des concessions accordées à une autre industrie. La question est de savoir si les gains découlant de l'élargissement d'un accord seraient neutralisés par l'opposition politique suscitée par les industries qui souffriraient des mesures prises. Je répète encore une fois que, pour ce qui est des États-Unis, plus la portée de l'accord sera grande, plus il sera possible de recueillir l'appui politique nécessaire au succès.

Enfin, il y a l'approche multilatérale de la libéralisation des échanges, qui a déjà remporté du succès. Cependant, il faut se poser deux questions à cet égard. La première a trait au choix du moment. À l'issue des négociations de Tokyo, l'année dernière, les principales délégations se sont dites d'avis que, jamais plus, au cours de ce siècle-ci, il n'y aurait des négociations multilatérales aussi importantes que les dernières. À mon avis, de telles prévisions sont beaucoup trop pessimistes et ne reflètent probablement que la fatigue des négociateurs. Bien que, d'un point de vue réaliste, il ne faille pas s'attendre à des négociations majeures avant la fin des années 80, il serait possible d'envisager une série de négociations plus limitées à l'égard de secteurs commerciaux précis, ainsi que des échanges de concessions bilatérales dans le cadre des négociations multilatérales. Mon but n'est pas de chercher ni à savoir si des concessions de ce genre seraient préférentielles ou à l'avantage de la nation la plus favorisée.

Le choix du moment mis à part, nous devons également nous demander si des négociations multilatérales limitées portant sur des secteurs commerciaux précis permettraient d'atteindre le libre-échange général que pourraient rechercher le Canada ou les États-Unis ou si de simples négociations bilatérales permettraient plus directement d'atteindre les objectifs fixés.

J'aimerais, en conclusion, soulever divers points. La décision d'en arriver à un accord général de libre-échange ou à des accords sectoriels plus précis et de procéder soit bilatéralement soit multilatéralement, dépendra, en dernière analyse, de l'évaluation des solutions sur le plan politique. Il se pourrait fort bien, comme certains l'ont dit, que l'appui d'accords généraux de libre-échange à l'heure actuelle soulève une opposition politique et entrave de ce fait les efforts en vue d'une plus grande libéralisation. Peut-être faudra-t-il attendre des circonstances plus propices dans lesquelles il sera plus facile de conclure une entente importante qu'il ne l'est d'en conclure une plus restreinte maintenant. Nous ne devrions écarter

[Text]

In these comments, Mr. Chairman, I have deliberately avoided reference to Mexico; not because the inclusion of Mexico in North American arrangements would be undesirable; on the contrary, I believe that the integration of the Mexican economy into a broader North American economy would be, first of all, beneficial to Mexico, and, secondly, beneficial to the larger western hemisphere. Under present circumstances, however, there is no enthusiasm, either in Mexico or in Canada, for such integration, however circumscribed, and to my mind this subject is best set aside for the present. Again, I agree with Mr. Krause that the initiative, in this case, should come from the Mexicans.

In the remainder of my remarks I would like to make some comments about the U.S.-Canada Automotive Agreement.

The agreement is important in its own right since it deals with the largest sector of our bilateral trade. The industry is a major factor in both our economies, and notwithstanding the controversy the agreement engenders it is frequently held up as a model for possible further sectoral arrangements.

Whether the agreement is in fact a model for other sectoral arrangements is not altogether certain. Clearly, the North American automotive industry had a number of unique characteristics at the time the agreement was negotiated, such as the size of the industry, the degree of concentration, the production of a then unique product, the North American car, and opportunities for benefits to both countries through rationalized production across the boarder. At the same time, one could imagine other industries which while lacking all of the characteristics of the automotive industry, would nevertheless benefit from integration.

What, to me, is especially interesting about the negotiation of the automotive agreement was that it was undertaken in response to a potential serious dispute. A possible adversity was turned to an advantage. It may well be that some future specific or general condition—and I hate to use the word “crisis”—could serve as a similar catalyst for sectoral or more general arrangements. This point adds emphasis to my previous remark about keeping open all of the options for trade liberalization.

With regard to the value of the automotive agreement, I should say at the outset that, as one of the original negotiators and a frequent defender of the agreement before the Congress of the United States of America, I do not claim to be a dispassionate observer. On the other hand, I would like to think my evaluation is objective.

There are a number of points one could make about the agreement that would not be contested. The agreement has led to an impressive growth in the volume of two-way trade in automotive products between the two countries: from \$700 million in 1964 to about \$22 billion last year. Over the life of the agreement employment in the industry has increased substantially, more in Canada than in the United States. Wage levels in Canada have approached those in the United States industry, and with some lags and exceptions the price gap has

[Traduction]

aucune des solutions possibles et être à l'affût de toutes les possibilités permettant de réaliser des progrès.

Au cours de mes observations, monsieur le président, j'ai délibérément omis de mentionner le Mexique; ce n'est pas que je crois que l'inclusion du Mexique dans des accords nord-américains soit indésirable—au contraire, je suis persuadé que l'intégration de l'économie mexicaine dans une économie nord-américaine plus vaste serait avantageuse, premièrement, pour le Mexique, et deuxièmement, pour le monde occidental. Dans les circonstances actuelles, ni le Mexique ni le Canada ne sont enthousiastes à l'idée d'une intégration quelle qu'elle soit. Il serait donc préférable à mon avis d'oublier cette possibilité pour l'instant. Une fois de plus je pense comme M. Krause que l'initiative devrait venir des Mexicains.

J'aimerais maintenant faire certaines observations sur le pacte canado-américain de l'automobile.

Ce pacte est important en lui même puisqu'il se porte sur le secteur principal de nos échanges bilatéraux. Cette industrie est un élément de poids dans les deux économies et le pacte, peu importe la controverse qui l'entoure, est souvent cité comme modèle à d'autres accords sectoriels possibles.

Que ce pacte puisse en fait servir de modèle à d'autres accords sectoriels n'est pas tout à fait certain. Évidemment, l'industrie nord-américaine de l'automobile présentait un certain nombre de caractéristiques uniques au moment de la signature du pacte, par exemple, grosseur de l'industrie, degré de concentration, production d'un bien alors unique, soit l'automobile nord-américaine, et avantages que pourraient retirer les deux pays de la rationalisation de la production des deux côtés de la frontière. Cependant, d'autres industries qui ne présentaient pas toutes les caractéristiques de celle de l'automobile auraient aussi pu bénéficier d'une intégration.

Ce que je trouve surtout intéressant, c'est que la négociation du pacte de l'automobile a été entreprise en réponse à un différend qui aurait pu être grave. Ainsi ce qui aurait peut-être été une mauvaise expérience est devenu une situation avantageuse. Il se peut que plus tard, dans certaines circonstances générales ou bien précises—et je n'aime pas beaucoup utiliser le terme «crise»—les circonstances puissent entraîner la conclusion d'accords sectoriels ou de portée plus générale. Cela met davantage l'accent sur ce que j'ai dit avant, à savoir ne pas fermer toutes les voies de libéralisation des échanges.

En ce qui concerne l'accord canado américain, de l'automobile, permettez-moi de dire que j'en ai été l'un des négociateurs de la première heure, et que souvent j'ai eu à le défendre devant le Congrès américain et qu'en conséquence, je ne prétends pas être tout à fait objectif. D'autre part, j'aime à penser que l'idée que je m'en fais est, elle, objective.

Il y a bien des faits, au sujet de l'accord, que personne ne contestera. Il est vrai que l'accord a donné lieu à une croissance importante en volume des échanges bilatéraux des produits de l'industrie automobile entre les deux pays; ainsi les chiffres sont passés de \$700 millions en 1964 à \$22 milliards l'année dernière. Depuis que l'accord est en vigueur, l'emploi dans le secteur de la construction automobile a énormément augmenté d'ailleurs plus au Canada qu'aux États-Unis. Les niveaux des salaires au Canada se sont rapprochés de ceux

[Text]

been narrowed to the benefit of the Canadian consumer, and a larger market for cars and trucks in Canada.

Where, then, is the problem? In Canada there is a series of complaints: the widening trade deficit; the unsatisfactory share of the parts market; the unsatisfactory level of research and development work in Canada.

In the United States complaints have focused on the unwillingness of Canada to remove those aspects of the arrangement which were considered to be transitional measures, and the tendency of Canada to continue to use investment subsidies and duty remission schemes to stimulate further production in Canada. While the high U.S. trade surplus has stilled some of the complaints, opponents are quick to look for evidence of Canadian government intervention to skew market share more in Canada's favour.

To my mind, these complaints on both sides are understandable, but they are exaggerated. The disparity between parts production and assembly in Canada is, in large part, the result of provisions in the Agreement insisted on by the Canadian side which defined a Canadian manufacturer eligible to import, duty free, as one which maintained a fixed ratio between assembly and sales as well as to achieve specified levels of Canadian value added. The effect of the ratio provision has been to encourage assembly production in Canada. When asked why such a provision was necessary, Canadian negotiators stated, "We don't want to be a nation of bumper manufacturers." Canada wanted an assembly industry, and it got one.

Similarly, it was the Canadian side which initially opposed the inclusion of replacement parts, although I will have to admit that the inclusion of this sector would have given us difficulty because of problems of definition and the larger number of small firms scattered throughout the country.

The question of the automotive trade deficit is one which has plagued both governments. More than any other factor the balance is influenced by relative economic growth in the two countries, so that recession in one country will strengthen its balance relative to the other country. Thus, in 1978, the U.S. surplus declined to under half a billion dollars in the face of high demand for cars in the United States. When the demand fell in the United States in 1979, due in part to the gasoline shortage, the N.S. surplus soared to well over \$2 billion, and it is apparent that plunging demand for North American cars in the U.S. this year will result in a further large U.S. surplus, or Canadian deficit, in 1980.

It is unfortunate that in both countries the trade balance is taken as the measure of the worth of this agreement, when the

[Traduction]

versés aux États-Unis et sous réserve de certains décalages et exceptions, le fossé entre les prix a été quelque peu comblé à l'avantage des consommateurs canadiens et le Canada a également profité d'un marché plus large pour les voitures et les camions.

Où alors se situe le problème? Au Canada on se plaint de plusieurs choses: le déficit commercial croissant, la part du marché réservée aux pièces de rechange, jugée insatisfaisante et le niveau des activités de recherche et de développement qui l'est tout autant.

Aux États-Unis, on trouve surtout à redire au fait que le Canada n'est pas très disposé à voir disparaître des accords de considérations qui, à l'origine, étaient considérées comme des mesures transitoires, et à la tendance du Canada de continuer de recourir à des primes à l'investissement et à des remises de taxe, pour stimuler la production canadienne. Même si les excédents commerciaux américains ont mis en sommeil certaines des plaintes, les adversaires du Canada ne perdent pas une occasion pour montrer que le gouvernement canadien intervient pour réserver au Canada une part plus importante du marché.

A mon avis, on peut comprendre ces plaintes de part et d'autre, mais également reconnaître qu'elles sont exagérées. La différence entre la fabrication de produits et le montage au Canada, résulte pour une large part de certaines dispositions de l'accord aux termes desquelles un manufacturier canadien peut importer hors taxe, si le montage et les ventes sont dans un rapport fixe qui fait intervenir un niveau précis de valeur ajoutée canadienne. Ces dispositions ont eu pour effet d'encourager le montage de véhicules au Canada. Lorsqu'on leur a demandé pourquoi cette disposition était nécessaire, les négociateurs canadiens ont dit: «Nous ne voulons pas que le Canada limite sa production aux pare-chocs de voitures». Le Canada voulait une industrie de montage, et il l'a eue.

Dans le même ordre d'idées, c'est le Canada qui, au départ, s'est opposé à l'inclusion des pièces de rechange, mais je dois admettre que l'inclusion de ce secteur nous aurait causé beaucoup de difficultés, étant donné les problèmes de définition et le grand nombre de petites entreprises disséminées partout au pays.

La question du déficit des échanges des produits de l'industrie automobile se pose avec la même acuité aux deux gouvernements. Plus que n'importe quel autre facteur, la balance commerciale est influencée par la croissance économique relative dans les deux pays, de sorte qu'une récession dans l'un pourra renforcer la position économique de l'autre. Ainsi, en 1978, l'excédent américain est tombé en-dessous d'un demi-milliard de dollars à cause d'une très forte demande de véhicules automobiles aux États-Unis. Lorsque la demande américaine est tombée en 1979 en partie à cause de la pénurie d'essence, l'excédent américain a de loin dépassé les deux milliards de dollars; il est donc manifeste que la chute de la demande de voitures américaines aux États-Unis cette année donnera lieu à un excédent américain ou un déficit canadien plus important en 1980.

On peut regretter que dans les deux pays la balance commerciale soit considérée comme l'indice permettant de se

[Text]

true measure should be employment, income and over-all economic benefits, and not just the automotive trade balance.

To sustain my claim of objectivity I would have to say that United States concerns are equally exaggerated. Complaints about the maintenance of so-called transitional measures are largely about cosmetics rather than harm to United States interests.

The problem of investment subsidies goes beyond the automotive industry and involves undesirable and frequently unnecessary use of state and provincial treasuries to compete for local investment.

In summary, then, let me reiterate my conclusion that the Automotive Agreement has brought considerable advantages to both countries, more perhaps to Canada, in relative terms, than to the United States. If the agreement is to be modified it should be modified more in the direction of removal of restraints. I know it is difficult for Canadian politicians to accept the risks, but I believe that many of the problems now concerning Canada are more likely to be resolved by greater freedom to invest and to trade than by imposing new conditions and restraints.

This concludes, Mr. Chairman, my introductory remarks, and I would be glad to respond to any questions the committee may have.

The Chairman: Thank you very much, Mr. Katz, for those opening remarks. I now ask Senator Haidasz to lead off the questioning.

Senator Haidasz: Mr. Katz, in his opening remarks, stated that in order to get some kind of Canada-U.S. free trade agreement, acts of political vision and courage are necessary. Could Mr. Katz tell us whether there have been any initiatives to this date in his country, either from the executive branch or from Congress, to study the feasibility of free trade between Canada and the U.S.A.?

Mr. Katz: Yes. There is quite a lot of study going on. I have had occasion to review the work of this committee in connection with preparing for this testimony, and I am impressed with the work that has been done. I have read the report of this committee, and also some of the testimony which has been given, and I feel the work this committee is doing is extremely useful.

In the United States Senate there is work going on in a subcommittee of the Finance Committee chaired by Senator Baucus. That committee has held a series of hearings. Some academic work is being sponsored by the committee. Academic work is also being done in some of the universities, particularly the University of Georgia which has published some background material which I think has been made available to your committee. There is a joint Canada-U.S. private committee that has done a lot of work; in fact, some years ago they wrote a draft treaty.

[Traduction]

prononcer sur la valeur de cet accord alors que la véritable mesure devrait être le nombre d'emplois générés, les revenus et l'ensemble des avantages économiques plutôt que la seule balance commerciale du secteur de la construction automobile.

Si je veux être tout à fait objectif je dois reconnaître que les préoccupations des États-Unis sont elles aussi exagérées. Les plaintes formulées au sujet des mesures appelées mesures transitoires traitent en grande partie de simples détails et ne portent pas à vrai dire préjudice aux intérêts américains.

La question des primes aux investissements n'est pas limitée au seul secteur de l'industrie automobile et requiert le recours souvent injustifié et non nécessaire aux fonds publics des États ou des provinces, qui se disputent les investissements de l'industrie.

En résumé, permettez-moi de répéter en conclusion que l'accord de l'automobile a profité beaucoup aux deux pays mais peut-être davantage au Canada par rapport aux États-Unis. Si l'on veut le modifier, il faudra plutôt éliminer certaines restrictions. Je sais que les hommes politiques canadiens acceptent difficilement les risques, mais je crois que nombre des problèmes qui touchent maintenant le Canada trouveront probablement réponse dans une plus grande libéralisation des investissements et du commerce plutôt que dans l'imposition de nouvelles conditions et restrictions.

Voilà, monsieur le président, qui met fin à mes remarques préliminaires; maintenant je suis prêt à répondre aux questions que les membres du Comité voudront bien me poser.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Katz, je demanderai maintenant au sénateur Haidasz d'ouvrir le débat.

Le sénateur Haidasz: M. Katz dans ses remarques préliminaires a dit que si l'on veut aboutir à un certain type d'accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis, il faudra faire preuve de clairvoyance politique et de courage. Monsieur Katz pourrait-il nous dire si jusqu'à présent les États-Unis ont pris des mesures à cet égard, tant l'exécutif que le Congrès, afin d'étudier la faisabilité d'une zone de libre-échange entre le Canada et les États-Unis.

M. Katz: Oui. Beaucoup d'études sont en cours à ce sujet. J'ai eu l'occasion de me pencher sur le travail de ce Comité pour préparer ma déposition, et je dois dire que ce que j'ai lu m'a beaucoup impressionné. J'ai lu le rapport du Comité et également certains témoignages, et à cet égard je crois que le travail du Comité est extrêmement utile.

Au Sénat américain, la question est étudiée par un sous-comité de la Commission des finances présidée par le sénateur Baucus. Cette commission a tenu des audiences publiques, et elle subventionne des recherches universitaires. Certaines universités font également des recherches, notamment l'Université de Georgie qui a publié des études documentaires qui ont été, je crois, mises à la disposition de votre Comité. Également, le Comité mixte privé Canada-États-Unis a contribué énormément à ces travaux; en fait, il y a quelques années de cela, les membres ont élaboré un projet de traité.

[Text]

I feel it is very useful to examine the subject on a continuing basis. However, I feel that in the final analysis it is going to take a political decision. The arguments in favour are well known, and the risks and costs, if you like, are well known.

Mr. Krause outlined some of the problems that would arise, and I agree with him that the initiative will probably have to come from Canada. However, I would not want to make that judgment now. Circumstances in the future could lead either side to make a proposal or proposals.

Senator Haidasz: Has there been any interest in the U.S. Congress, or in the executive branch of the U.S.A., in preferring either going towards a Canada-U.S. trade agreement or a trilateral agreement between Canada, the U.S. and Mexico?

Mr. Katz: Yes, there is a fair amount of interest in that subject, and it takes different forms and has different motivations. In part, there is a kind of romantic notion about integration, and it dates back quite a number of years. That notion is: Wouldn't it be nice if we did not have borders and we were all reasonable, and we all agreed about the same things and believed in the same things?

However, there is a much more reasoned view that the advantages of integration would be substantial, but they take different forms depending on particular economic interests.

The interests in trilateralism really come out of the energy crisis, and reflect the notion that it would be sensible for North America to pool its energy resources. The three countries are rich in resources, and there are great advantages in integration of their energy economies, and to hell with the rest of the world! I do not think that this, initially at least, is a very well thought out position. Testimony before the Baucus committee has been very useful in that regard because it has pointed out the limitations of the resources and the fact that, in the final analysis, it is not what we have either in our own country or in our part of the hemisphere that counts, but rather it is the world energy economy that is important.

Even if we were completely or virtually self-sufficient in energy, we could not really isolate ourselves from the rest of the world. I suspect that, while the initial motivations were probably somewhat naive, the issues are being much better understood as a result of the work going on in the Baucus committee.

The Chairman: I might just say that I appeared before the Baucus committee for the purpose of giving my views on what free trade was not, because too often you read American statements and, of course, the emphasis is on energy. That, of course, does a disservice to those of us who are trying to pursue some of the economic problems in this country.

Mr. Katz: I read that testimony.

The Chairman: We tend to shy away very quickly.

Senator Bosa: The United States is presently pressing Japanese car manufacturers to establish assembly plants in the

[Traduction]

Je crois qu'il faut étudier la question sans relâche. Toutefois, en dernière analyse, une décision politique doit intervenir. Les arguments pour sont bien connus et les risques et les coûts, si vous voulez, également.

M. Krause a décrit brièvement quelques problèmes qui risquent de se poser, et je suis d'accord avec lui, il faudra probablement que le Canada fasse les premiers pas. Toutefois, je ne veux pas me prononcer maintenant. Les circonstances à l'avenir pourront faire que l'une ou l'autre partie prenne l'initiative et fasse des propositions.

Le sénateur Haidasz: Le Congrès américain au l'exécutif ont-ils des préférences, penchent-ils vers un accord canado-américain sur les échanges ou vers un accord trilatéral Canada-États-Unis-Mexique?

M. Katz: Oui, cette question suscite un grand intérêt, qui revêt différentes formes et découle de motifs différents. Par exemple, la notion d'intégration comporte une connotation romantique qui remonte assez loin; ne serait-il pas formidable d'éliminer toutes les frontières et si tous les pays agissaient de façon raisonnable et convenaient des mêmes choses et souscrivaient aux mêmes principes?

Toutefois, d'autres qui raisonnent plus prennent en ligne de compte les avantages importants dont pourrait s'assortir l'intégration, qui revêt des formes différentes compte tenu des différents intérêts économiques.

Le trilatéralisme doit son origine à la crise de l'énergie et procède du raisonnement selon lequel les choses seraient au mieux si l'Amérique du Nord mettait en commun toutes ses ressources énergétiques. Les trois pays n'en manquent pas et il y a de grands avantages à réaliser l'intégration de leurs ressources énergétiques; quant aux autres pays, qu'ils se débrouillent. Je ne pense pas, à tout le moins au début, que cette attitude soit bien fondée. Les témoignages devant la Commission Baucus ont été très utiles à cet égard, car ils ont mis en évidence les limites des ressources et le fait que, en dernière analyse, c'est moins les richesses de chaque pays dans l'hémisphère nord qui comptent que les ressources énergétiques mondiales.

Même si nous étions virtuellement autosuffisants en énergie, nous ne pourrions pas couper les ponts avec le reste du monde. Bien qu'au départ les raisons aient été probablement un peu simplistes, on comprend mieux les choses à l'heure actuelle, surtout après les conclusions des travaux de la Commission Baucus.

Le président: Je voudrais dire que j'ai témoigné devant la Commission Baucus pour donner mon avis sur ce que doit être une zone de libre échange, car trop souvent aux États-Unis on en limite le rôle aux seules questions énergétiques. Cela, bien entendu, ne rend pas service à ceux d'entre nous qui essaient d'aplanir certaines difficultés économiques dans ce pays.

M. Katz: J'ai lu votre témoignage.

Le président: Nous avons tendance à nous replier très rapidement.

Le sénateur Bosa: Les États-Unis poussent actuellement les fabricants d'automobiles japonais à construire des usines de

[Text]

United States. What kind of impact is that development likely to have on the auto pact? Would those vehicles be able to enter Canada duty-free like the other items that are controlled by the auto pact?

Mr. Katz: No, not as the agreement is presently constituted.

By way of background, the problem of the North American industry at the present time is transitional—moving from what used to be known as the North American type vehicle to a world car that is energy efficient. This cannot be done overnight; it requires tremendous amounts of investment and new technology to meet efficiency standards, pollution standards and safety standards. This is going to take some time.

The impact of imports is a political problem at a time when production in the United States is declining, plants are closing and hundreds of thousands of workers are being laid off. The share of the market being assumed by Japan, in particular, looms very large on the horizon.

The United Auto Workers, initially, in an act of statesmanship, tried to avoid resorting to protectionist measures and suggested that the problem might be dealt with if some of the Japanese production were installed in the United States—and perhaps in Canada as well, for that matter.

Specifically with reference to your question as to how it would fare under the automotive agreement, one of the criticisms of that agreement in the United States is that it is not a true free trade agreement; that, in fact, it is a one-side free trade agreement. The agreement allows duty-free entry into the United States to the extent that it is Canadian production, which is defined as 50 per cent value added in Canada. But it is qualified free trade into Canada. United States production may not enter Canada duty-free, unless it is entered by a Canadian manufacturer.

I think the answer to your question then is, no, that production would not enter duty-free into Canada unless it were imported by a Canadian manufacturer.

Senator Bosa: Well, that misconception is quite widespread in Canada.

Mr. Katz: Yes.

Senator Bosa: You said that the industry is in a transitional state, developing a world car from a North American car, but once these assembly lines have been established in the United States are they not likely to be there on a permanent basis?

Mr. Katz: Well, you mean the Japanese? They may well be. At the same time through I have not noticed any great rush of Japanese automobile companies building assembly lines in the United States. They may do so but they may also do so in Canada. There is a certain amount of offshore assembly manufacture being invited into Canada as well. I think this is a subject that is ripe for consultation between the two governments under the provisions of the auto agreement, and I assume that is taking place, but I have no direct knowledge of it.

[Traduction]

montage aux États-Unis. Quelles conséquences risque d'avoir cette mesure sur l'Accord de l'automobile canado-américain? Ces véhicules seraient-ils autorisés à être importés hors taxe au Canada comme les autres articles visés par l'Accord de l'automobile?

M. Katz: Non, l'accord actuel ne le prévoit pas.

Pour vous donner un aperçu de la situation, les problèmes que traverse actuellement l'industrie nord-américaine sont provisoires puisqu'il s'agit d'abandonner le type de véhicule typiquement nord-américain et de construire une voiture universelle économe. Cela ne peut se faire du jour au lendemain et requiert des investissements énormes ainsi que de nouvelles techniques permettant de respecter les normes de rentabilité, de pollution et de sécurité. Il faudra du temps pour y arriver.

Quant aux importations, leurs répercussions sont d'ordre politique dans la mesure où la production, aux États-Unis, est en baisse, que les usines ferment et que des centaines de milliers d'ouvriers sont licenciés. Que cette part du marché soit reprise par le Japon, en particulier, est très possible.

Au début, dans un acte d'envergure nationale, les travailleurs unis de l'automobile n'ont pas voulu recourir à des mesures protectionnistes et ont pensé que le problème pourrait être résolu si une partie de la production japonaise était fabriquée aux États-Unis et peut-être même au Canada.

Pour répondre à votre question sur les répercussions que ces mesures auraient sur l'accord de l'Automobile, une des critiques souvent exprimée par les États-Unis est qu'il ne constitue pas un véritable accord de libre-échange; il s'agit en fait d'un accord de libre échange à sens unique qui permet l'entrée en franchise des droits aux États-Unis dans la mesure où c'est la production canadienne qui est définie comme étant 50 p. 100 de la valeur ajoutée au Canada. Mais on parle de libre-échange vers le Canada. La production américaine ne peut pas être importée hors taxe au Canada, à moins que ce ne soit par un fabricant canadien.

La réponse à votre question est donc négative. Cette production ne pourrait être importée sans droits de douane au Canada que par un fabricant canadien.

Le sénateur Bosa: Mais cette fausse impression est répandue au Canada.

M. Katz: Effectivement.

Le sénateur Bosa: Vous dites que l'industrie est entrée dans une période de transition, puisqu'elle abandonne l'automobile nord-américaine au profit d'une voiture universelle, mais une fois que ces chaînes de montage seront construites aux États-Unis, ne risquent-elles pas de devenir permanentes?

M. Katz: Vous voulez parler des Japonais? Effectivement, il se peut qu'elles le deviennent. Mais, apparemment, les compagnies automobiles japonaises ne se précipitent pas pour construire des chaînes de montage aux États-Unis. Il se peut qu'elles le fassent mais ces chaînes peuvent également exister au Canada. Le Canada offre également aux étrangers de construire des usines de montage. Je crois que c'est là un sujet qui doit être débattu entre les deux gouvernements conformément aux dispositions de l'Accord de l'automobile et je suppose

[Text]

Senator Bosa: How acceptable is it to the United States, due to the initial scheme that Canada instituted in 1978 with Volkswagen, with particular emphasis on the value-added content of those cars, of Canadian parts which would trigger the formula to review the 15 per cent duty that has been put on those cars imported from Germany?

Mr. Katz: I would have to say it is not very acceptable at all. In fact, it is regarded as being fundamentally unacceptable, because it is what I referred to as efforts by the Canadian government to skew production in a particular direction, to use governmental measures to determine what happens in the marketplace. Now, no one has become terribly excited about it. It has not created a major contretemps, but fundamentally, as a matter of principle, it is objectionable. Of course, it will be recalled that it was a duty remission scheme of a much larger and much broader character that gave rise to the agreement in the first place. There is that symbolism that is particularly unfortunate. In principle, it is objectionable; as a matter of practice, it has not, so far, created a great fuss.

Senator Bosa: What other alternatives do you think are open to the Canadian government to come to the rescue of this large segment of manufacturing with its \$3.1 billion deficit registered in 1979?

Mr. Katz: I think, as I tried to reflect in my statement, there are basically two ways that you can go. You can try to entice investment by particular incentives, and the trouble with that is that then you will not get very much investment unless you provide concessions for people to invest. You lay yourself open to that kind of device—I am trying to avoid using a coloured word—but you really open yourself to a kind of blackmail, if you like. The alternative is to establish the general economic conditions which would attract investment, and that involves general economic policies, general tax policies and the like, and—

The Chairman: Excuse me for interrupting here, Mr. Katz, but I think when Senator Bosa used the figure \$3.1 billion he was still relating only to the automobile industry and not speaking of industry in general.

M. Katz: Yes. Well, I have in mind the auto industry, although this problem of investment incentives goes beyond the automobile industry. It is really a question of whether you are going to use particular incentives to attract investment which may yield some results, but it will produce distortions. You are really paying subsidies; you are using subsidies to entice investment. It subjects you to some counteraction, on the one hand; it also produces distortion in your economy. The alternative is to have economic policies which generally attract investment, and I would prefer the latter.

Senator Bélisle: Mr. Katz, what you have said in answer to Senator Bosa, if I may bring you back to the question which is part of my question, and what you said to Senator Haidasz

[Traduction]

que ces consultations ont lieu, bien que je n'en aie pas eu vent directement.

Le sénateur Bosa: En raison du plan initial que le Canada avait institué en 1978 avec Volkswagen en ce qui concerne, plus particulièrement, la valeur ajoutée de ces voitures en pièces canadiennes, comment les Américains réagiraient-ils si ce plan déclenchait le refus des droits de douane de 15 p. 100 imposés à ces véhicules en provenance de l'Allemagne de l'Ouest?

M. Katz: Je dois dire que leur réaction ne serait pas tendre. En fait, cet arrangement est considéré comme étant fondamentalement inacceptable, parce qu'en fait il s'agit d'efforts canadiens visant à orienter la production dans une certaine direction, à recourir à des mesures officielles pour déterminer l'état du marché. Mais personne n'est encore monté sur ses grands chevaux. Cela n'a créé aucun contretemps majeur, mais, fondamentalement, par principe, il s'agit d'une mesure inacceptable. Et, évidemment, les États-Unis rappelleront que c'est un plan de remise des droits d'une ampleur beaucoup plus vaste qui a présidé à la conclusion de l'accord. C'est le caractère symbolique de cette mesure qui la rend particulièrement déplaisante. En principe, elle l'est, mais en pratique, elle n'a pas, jusqu'à présent, créé de gros remous.

Le sénateur Bosa: Quelles autres solutions le gouvernement canadien pourrait-il, à votre avis, envisager pour renflouer cette importante partie du secteur manufacturier qui a accusé un déficit de \$3.1 milliards en 1979?

M. Katz: Comme je l'ai dit dans ma déclaration, je crois qu'il existe deux types de solutions. On peut, d'un côté, essayer d'encourager les investissements en offrant des stimulants particuliers, mais l'ennui c'est qu'alors vous n'obtiendrez pas beaucoup d'investissements si vous n'offrez pas de stimulants. Vous vous exposez à une espèce de—je ne voudrais pas utiliser un mot trop «chargé»—mais en fait vous vous exposez à une sorte de chantage, si vous voulez. L'autre solution consiste à influencer sur la conjoncture pour attirer des investissements; il s'agit de prendre des mesures économiques générales, des mesures fiscales, etc.

Le président: Excusez-moi de vous interrompre, monsieur Katz, mais je crois que lorsque le sénateur Bosa a cité le chiffre de \$3.1 milliards, il ne parlait que de l'industrie automobile et non pas de l'industrie en général.

M. Katz: Oui. De toute façon, je pensais à l'industrie automobile bien que ce problème d'encouragements à l'investissement dépasse ce cadre-là. Il s'agit en réalité de savoir si vous allez offrir certains encouragements pour attirer des investissements qui pourraient donner certains résultats, bien que certaines distortions puissent se produire. Parce que vous versez, en réalité, des subventions; vous utilisez des subventions pour encourager l'investissement. Cela vous oblige à réagir et cela produit une distortion de l'économie. L'autre solution consiste à adopter des mesures économiques qui attireront les investissements et c'est cette dernière solution que je préfère.

Le sénateur Bélisle: Monsieur Katz, ce que vous avez dit au sénateur Bosa, si je puis me permettre de revenir sur cette question qui concerne la mienne également, et concernant le

[Text]

regarding free trade was that you see a greater evolution of thinking towards free trade. Do you see the same evolution in the Congress and in the Senate for free trade, that they would be willing to erase some of those anti-dumping laws?

Mr. Katz: I do not think that question is capable of being answered fully in a single sentence or phrase, because the answer is "It depends." Evolution over what period of time? Yes, there has been an evolution over the course of a great many years, and I think there is a predisposition to expand trade, to remove barriers to trade.

When you mention anti-dumping, that is a rather particular matter, and anti-dumping is not normally considered to be protectionist but, rather, a way of ensuring fairer trade, or protection, if you like, against unfair trade. It is somewhat analogous to domestic legislation dealing with monopolies. It is designed to correct unfair competition, so that we have not seen and the Congress certainly sees no contradiction between support of free trade and measures to defend against unfair trade practices or what are considered to be unfair trade practices.

The Chairman: I might say that I went so far as to have a minor argument with the witness only a few weeks ago that anti-dumping legislation was not an NTB.

Mr. Katz: Now, it can be used as such.

The Chairman: Yes, if improperly used.

Mr. Katz: Yes. It can be distorted. In fact, we have had some changes in our law, and now that I can enjoy the objectivity that comes with not being in the government service, I would say that I would like to observe very carefully how our new law is to be administered over time.

The Chairman: I have already mentioned to Mr. Krause that he is more than free to interject at any time because our first questioning of him was very brief, so do not hesitate to address questions to either witness.

Senator Bosa: Mr. Krause, we have had a parade of witnesses appear before the committee, some of whom advocated free trade approach on a sectoral basis. From remarks that you made it seemed to me that you advocated instead a global look at all the trade and to approach this as a package rather than on an item-by-item basis. Is this the way the United States is approaching the reviewing of the trade between the two countries now?

Mr. Krause: I think it is fair to say, senator, that people are looking at both sides; they are not precluding one or the other. It is only in the particular that you run into difficulty. What industry is like the automobile industry, that lends itself to being self-contained and balanced within itself? If there were such industries, I think there would be willingness to approach it that way. There just does not seem to be any candidate on that list.

Senator Bosa: So it is just a general observation rather than a definite approach?

Mr. Krause: Yes.

[Traduction]

libre-échange, vous avez dit au sénateur Haidasz que les diverses écoles de pensée favorisent le libre-échange. Pensez-vous que cette même évolution se manifesterait au Congrès et au Sénat, pensez-vous qu'ils seront prêts à abandonner certaines de leurs lois anti-dumping?

M. Katz: Je ne pense pas que je puis répondre à cette question en une seule phrase, car en fait cela dépend. Une évolution échelonnée sur combien de temps? Effectivement, il y a eu une certaine évolution au cours des dernières années et je crois qu'il existe une prédisposition à multiplier les échanges commerciaux et à supprimer tous les obstacles au commerce.

Lorsque vous parlez des lois anti-dumping, c'est un sujet particulier car ces lois ne sont pas normalement considérées comme étant protectionnistes mais assurent en fait des échanges commerciaux plus justes ou une meilleure protection contre les pratiques déloyales. On peut les comparer aux lois intérieures traitant des monopoles. Elles ont pour objet de redresser une situation de concurrence déloyale, si bien que le Congrès ne voit aucune contradiction entre le libre-échange et les mesures visant à se protéger contre des pratiques commerciales déloyales ou qui sont considérées comme telles.

Le président: Je dois dire que je me suis un peu «accroché» avec le témoin il y a quelques semaines sur le fait que la législation anti-dumping ne constitue pas un obstacle non tarifaire.

M. Katz: Maintenant, on peut s'en servir dans ce but.

Le président: Oui; mal utilisée.

M. Katz: Oui. Elle peut être déformée. En fait, nous avons modifié quelque peu notre législation et puisque je peux parler plus librement maintenant que je ne suis plus au service du gouvernement, je voudrais observer de manière très approfondie comment notre nouvelle législation sera administrée.

Le président: J'ai dit à M. Krause qu'il pouvait intervenir quand il le voulait puisque nous l'avons très peu interrogé, jusqu'à présent; n'hésitez donc pas à adresser des questions à l'un ou l'autre des témoins.

Le sénateur Bosa: Monsieur Krause, nous avons entendu de nombreux témoins, et certains préconisaient un libre-échange, secteur par secteur. D'après les remarques que vous avez faites, il me semble que vous préconisez plutôt une approche globale. Est-ce ainsi que les États-Unis envisagent les échanges commerciaux entre nos deux pays?

M. Krause: Je crois que les États-Unis envisagent les deux types d'approche; ils ne favorisent ni l'une ni l'autre. C'est en examinant la situation de près que l'on rencontre des difficultés. Quelle industrie, comme l'industrie automobile, par exemple, se suffit à elle-même et est équilibrée? Si ces industries existaient, je crois qu'on pourrait l'envisager de cette façon. Mais il ne semble pas y avoir de candidats sur cette liste.

Le sénateur Bosa: Il s'agit donc d'une observation d'ordre général plutôt que d'une approche précise?

M. Krause: Oui.

[Text]

Senator McElman: In reference to the Auto Pact, Mr. Katz was against certain approaches. Would you subscribe to the theory that at this point Canada, instead of trying to encourage through subsidization a continuation of the accepted automobile, should be encouraging, through subsidy or otherwise, research and development into a truly North American vehicle, or types of research that are not currently going on in the United States?

Mr. Katz: I think that «subsidy» tends to be used pejoratively, but in a literal sense I would see very little objection to government programs that sponsored or encouraged research in new technology. For example, we both do this in the field of health, in environment. I do not know what our federal R&D budget is, but it is quite enormous. I would see very little objection to that, and I think it probably would be useful. The reason the term «subsidy» is pejorative, however, is that it frequently does involve some distortion, and one has to be very careful about the extent to which that should be done. Should money be going into automotive technology or should it be going into mass transit? That is the kind of issue that I would think a legislature or a government would want to look at.

Mr. Krause: Perhaps I might add to that. It might take a subsidy in order to push the automobile companies to do the kind of R&D in Canada that it seems needs to be done, which is energy saving. When you price energy below the market, as you do in Canada, you indeed give the companies no incentive through the market to do that kind of research, so you will have to subsidize them and direct them to do what you want them to do, whether it be towards an electric car or a more efficient gasoline car. In other words, a subsidy may be distorting, but you may need the distortion to balance it out.

The Chairman: One distortion leads to another.

Mr. Krause: Exactly.

Mr. Katz: That is the problem.

Senator McElman: The basis for my question, of course, was that both the U.S. and Canada are caught up in the awful basket of having the North American car, which should have been phased out about five years ago. Now we are both in this dreadful position, I am wondering if the promotion or encouragement of R&D in this field, and possibly others, would break away from the leadership, if you will, of the U.S. You came back with mass transit, which is at the moment one of the areas we have gone into with R&D. We are, of course, running up against the problem of state and municipal law in the U.S. with «Buy American» projects. I guess you answered my question rather effectively in that regard.

Mr. Katz: With reference to your last comment, I think the «Buy American» problem is one that should be attacked very directly. I think there is no good justification for that kind of

[Traduction]

Le sénateur McElman: Pour revenir à l'Accord de l'automobile, M. Katz s'est prononcé contre certaines attitudes. Seriez-vous partisan de la théorie voulant que le Canada au lieu de continuer à l'heure actuelle à favoriser par des subventions un type d'automobile classique, encourage, par des subventions ou autrement, des travaux de recherche et de développement sur un type de véhicule véritablement nord-américain, ou des travaux de recherche qui ne sont pas actuellement effectués aux États-Unis?

M. Katz: Je pense qu'on a tendance à utiliser le terme «subventions» de façon péjorative, mais à strictement parler, je serais plutôt en faveur de programmes gouvernementaux appuyant ou favorisant la recherche de nouvelles techniques, comme cela se fait au Canada et aux États-Unis dans le domaine de la santé et de l'environnement, par exemple. Je ne sais pas quel est, au juste, notre budget fédéral de R&D, mais il est considérable. Comme je l'ai dit, je serais plutôt en faveur de tels programmes, qui seraient probablement utiles. On parle de subventions en termes péjoratifs parce qu'elles comportent souvent une certaine déformation. Il faut être très circonspect dans l'aide à accorder. Il faut déterminer, par exemple, s'il y a lieu d'accorder des fonds aux techniques de l'automobile ou au transport de masse. C'est le type de question qu'une assemblée législative ou un gouvernement voudrait à mon avis prendre en considération.

M. Krause: Permettez-moi d'ajouter qu'il faudrait peut-être des subventions pour inciter les constructeurs d'automobiles à effectuer au Canada les travaux R&D qui semble nécessaires, à savoir ceux visant les économies d'énergie. Quand vous déterminez pour l'énergie un prix inférieur à celui du marché, comme vous le faites au Canada, vous n'incitez pas les constructeurs à effectuer ce type de recherche; il vous faudra donc les subventionner pour ce faire, pour les inciter à effectuer des recherches visant la conception d'une voiture électrique ou le perfectionnement de la voiture ordinaire. Autrement dit, les subventions comporter une certaine déformation, mais elles peuvent aussi être nécessaires pour créer un équilibre.

Le président: Une déformation en entraîne une autre.

M. Krause: Exactement.

M. Katz: C'est là le problème.

Le sénateur McElman: Je posais évidemment la question parce que les États-Unis et le Canada sont aux prises avec la voiture nord-américaine, qui aurait dû être éliminée il y a environ 5 ans. Ils sont tous deux dans cette position inconfortable, et je me demande si le fait de promouvoir ou de favoriser la R&D dans ce domaine, et éventuellement dans d'autres, nous écarterait de l'orientation donnée par les Américains. Vous avez à nouveau parlé du transport de masse, qui est à l'heure actuelle un secteur faisant l'objet de nos travaux de R&D. Nous allons évidemment nous heurter au problème des lois américaines des états et des municipalités en ce qui concerne les projets «Buy America». Je pense que vous avez assez bien répondu à ma question.

M. Katz: Pour ce qui est de votre dernière observation, je pense que nous devrions nous attaquer directement au problème du «Buy America». Je pense qu'il n'y a pas de justification

[Text]

restriction. It certainly does not serve the interests of mass transit in the United States. It does not serve the interests of the taxpayer. It ought to be opposed internally, and there is no reason why Canada should not oppose it directly.

Mr. Krause: Indeed, the governments that often do it would like some pressure from the other side, because they have some constituents who may be producing these things. They are not anxious to spend more money on, for example, mass transit and overburdening their budgets than they have to. When there is nobody on the other side it is hard not to get in. Not being in the government, I can encourage you to take that issue on. It is one that should be faced.

Senator McElman: If we were now within a bilateral free trade agreement, would our pressure be more effective than without such an agreement?

Mr. Katz: I would say yes, but at the same time I have to say that your pressure would not be ineffective without a free trade agreement. I think the case is strong enough. It is one that should be pressed, but the case would be stronger in the context of a free trade arrangement. For example, even in the context of the automotive arrangement, I successfully argued against "Buy American" practices by the General Services Administration, the agency that buys for the federal government.

Senator McElman: Pressures in this respect from the Canadian side would have to work their way through Congress, would they not?

Mr. Katz: Not necessarily. As I recall it, there is discretionary authority in the Secretary of Transportation under the Surface Transit Act, but I am a little hazy on the details.

Senator McElman: Would it be possible for us to get that information through you?

Mr. Katz: I would have no direct access to it, and I do not spend very much time in Washington now. I could tell a member of the staff how to get it. It is easy enough to get it.

The Chairman: Perhaps I might interrupt long enough to ask a supplementary on this general question of "Buy American" and government procurement. I come back to Senator McElman's question, whether we would be more successful in dealing with this. I do not mean just in mass transit, but over "Buy American" generally, at the state level as well as the federal level. The argument has been made that if we had a free trade agreement, even if it were only an interim agreement, we would then be legally immaculate under GATT to come at you and say, "Exempt us alone, even though you don't exempt the rest of the world." Would that not be easier to sell, possibly, than simply complaining now that, with no umbrella agreement, if you gave way to our argument you would be giving way to the whole of the world?

Mr. Katz: Leaving aside the GATT for the moment, and only addressing ourselves in terms of the legal situation in the

[Traduction]

valable à ce type de restriction, qui ne sert certainement pas les intérêts du transport de masse aux États-Unis, ni les intérêts du contribuable. Il faut s'y opposer au niveau intérieur, et il n'y a pas de raison pour que le Canada ne s'y oppose pas directement.

M. Krause: En fait, les gouvernements qui le font souvent aimeraient qu'une certaine pression s'exerce de l'autre côté, car ces pays ont des citoyens qui peuvent produire ces choses. Ils ne tiennent pas à affecter plus d'argent au transport de masse, par exemple, et à alourdir leur budget plus qu'il ne faut. Quand il n'y a personne de l'autre côté, il est difficile de ne pas s'embarquer. N'étant pas le gouvernement, je puis vous encourager à soulever cette question, à laquelle il faut faire face.

Le sénateur McElman: Si nous avions actuellement un accord de libre-échange bilatéral, nos pressions seraient-elles plus efficaces?

M. Katz: Je pense que oui, mais je dois dire que même sans cela, vos pressions ne seraient pas inefficaces. Je pense que cette mesure est plutôt bien fondée et qu'il y aurait lieu d'en recommander fortement l'adoption, surtout dans le contexte d'un accord de libre-échange. Par exemple, même dans le contexte du pacte de l'automobile, je me suis opposé avec succès aux pratiques de "Buy American" de la *General Services Administration*, organisme américain chargé des achats du gouvernement fédéral.

Le sénateur McElman: A cet égard, le Canada aurait à exercer des pressions par le biais du Congrès, n'est-ce pas?

M. Katz: Pas nécessairement. Si je ne m'abuse, le secrétaire des transports américain a, aux termes de la *Surface Transit Act*, un pouvoir discrétionnaire, pouvoir dont les détails m'échappent, toutefois.

Le sénateur McElman: Vous serait-il possible de nous procurer ces informations?

M. Katz: Je n'y ai pas directement accès, et je ne passe plus tellement de temps à Washington. Mais je pourrais demander à un membre du personnel comment les obtenir. C'est assez facile à obtenir.

Le président: Permettez-moi de vous interrompre pour poser une question supplémentaire sur ce sujet général du «Buy American» et des marchés de l'État. Je reviens à la question du sénateur McElman à savoir si nous aurions plus de succès en nous en occupant. Je veux dire non seulement du transport de masse, mais du «Buy American» en général, tant au niveau des états qu'au niveau fédéral. On a allégué qu'avec un accord de libre-échange, même provisoire, nous serions légalement en mesure, aux termes du GATT, de vous demander des exemptions même si vous n'en accordiez pas au reste du monde. Ne serait-il pas plus facile de vendre plutôt que de vous plaindre maintenant de ce que, sans accord-cadre, et en acceptant notre argument, vous ouvrez grande la porte au reste du monde?

M. Katz: Oubliant le GATT, pour l'instant, et ne parlant qu'au stricte point juridique, il serait alors possible, par le biais

[Text]

United States, it would be possible, through an agreement, in effect to bind United States law. To upset that, one would have to overturn the whole agreement, in effect. So, it would be possible to get much greater assurance through an agreement than is the case now.

The Chairman: That is because of federal treaties and external agreements binding on the United States.

Mr. Katz: Yes. That may present a problem in Canada with respect to the provinces, but I think that is manageable. There are other treaties with which I have been involved that do involve provincial matters which are reserved to the provinces which have been dealt with, in effect, through compacts with the provinces. That is a manageable problem, and certainly would be more effective through an international agreement or a bilateral agreement.

Senator Haidasz: Mr. Chairman, coming back to the GATT. With all the prolonged negotiations of the GATT, and all the goodwill which reigned there, and the special trade relations between Canada and the United States, could Mr. Katz tell us why the United States tariffs on petrochemical products are so high?

Mr. Katz: I do not know that they are so high. They are higher than you would like. They have not been brought down to the extent which you would have liked, but that is part of the negotiating process. As I said, we live in an imperfect world, and the negotiating process is an imperfect thing.

I do not recall the specific reasons behind it, but I think that basically it got caught up in the multilateral negotiations and the question of what could be negotiated with the Europeans. At one time there was a United States offer on the table that went beyond that which was finally incorporated in the agreement.

Senator Haidasz: Do you think there is a possibility of achieving a special bilateral agreement on petrochemical products?

Mr. Katz: In the abstract, I would say yes, but I do not know what that deal would look like. It would depend, of course, on what the components of the deal were. I should not think that there would be a sufficient balance of interest to make such an agreement possible in petrochemical products alone. Again, it would depend on whether it is a preferential agreement or whether it is multilateralized. I think there certainly would be concern about opening competition to the rest of the world, but I do not think I can answer that question satisfactorily in the abstract.

Senator Haidasz: Could Mr. Krause give us an answer to that question? Why is it so difficult to get a special bilateral agreement for petrochemical products?

Mr. Krause: I would think that the first issue would be the price of crude petroleum and the feeling that you would not be starting at an equal competitive position. That would be the first issue raised on the American side. They would ask whether Canadian petrochemical producers would be paying

[Traduction]

d'un accord, de lier juridiquement les États-Unis. Pour résilier cet accord, il faudrait renoncer à l'engagement tout entier. Il serait donc possible d'obtenir d'un accord beaucoup plus d'assurance que nous en avons actuellement.

Le président: A cause des traités fédéraux et des accords extérieurs lien les États-Unis.

M. Katz: Oui. Au Canada, cela peut constituer, pour les provinces, un obstacle qui serait, je crois, surmontable. Il y a d'autres traités auxquels j'ai participé et qui portent effectivement sur des questions de compétence provinciale questions qui ont été traitées au moyen de contrats conclus avec les provinces. Le problème est soluble et il serait plus facilement réglé au moyen si l'on recourrait d'un accord international ou bilatéral.

Le sénateur Haidasz: Monsieur le président, revenons au GATT. Considérant les négociations prolongées du GATT, de toute la bonne volonté qui y a régné et des relations commerciales spéciales entre le Canada et les États-Unis, M. Katz pourrait-il nous dire pourquoi les tarifs américains sur les produits pétro-chimiques sont aussi élevés?

M. Katz: Je ne savais pas qu'ils étaient si élevés. Ils sont plus élevés que vous ne le voudriez. Ils n'ont pas été abaissés autant que vous le souhaitiez, mais cela fait partie du processus de négociation. Nous vivons je le répète, dans un monde imparfait dont le processus de négociation constitue une des imperfections.

J'oublie quelles étaient exactement les raisons, mais je crois que l'on s'est, en somme, retrouvé dans les négociations multilatérales, se demandant ce qu'on pourrait négocier avec les Européens. A un certain moment, les États-Unis ont fait une offre plus généreuse que celle qu'a, finalement, été incorporée dans l'accord.

Le sénateur Haidasz: Croyez-vous que l'on puisse en arriver à un accord bilatéral spécial sur les produits pétrochimiques?

M. Katz: Théoriquement, oui, mais j'ignore à quoi il ressemblerait, effectivement. Tout dépendrait, naturellement, de ses composants. Je doute que l'équilibre des intérêts justifie la signature d'un accord portant exclusivement sur les produits pétrochimiques. Tout dépendrait aussi s'il s'agissait d'un accord préférentiel ou multilatéral. Je crois qu'on songerait à ouvrir le marché au reste du monde mais je ne crois pas pouvoir répondre de façon satisfaisante à cette question.

Le sénateur Haidasz: M. Krause pourrait-il y répondre? Pourquoi est-il si difficile d'en arriver à un accord bilatéral spécial sur les produits pétrochimiques?

M. Krause: A mon avis, la première question serait le prix du pétrole brut et l'impression que l'on ne part pas d'un point où la concurrence est égale. Il s'agirait du premier point soulevé du côté américain. Nos voisins du Sud demanderaient si les fabricants canadiens de produits pétrochimiques paient le

[Text]

the same price for crude as are the Americans. If they were not, I do not think there would be a second question.

Senator Haidasz: Does this apply to all sectors of the United States economy?

Mr. Krause: There are many products that have less energy intensity than have petrochemicals.

Mr. Katz: Mr. Chairman, I do not think I wholly agree with that. I do not think it is quite as simple as that. I do not think it is the crude oil price. One day Canada is going to go to a world energy price. I think that that is inevitable. It may not be very far off, if only because Canada's dependence on imported oil will increase. Regarding the United States chemical industry, and petrochemical industry in particular, it has developed from low gas prices. So, I do not think it is wholly a matter of the cost of feedstocks. Basically, I think the petrochemical industry in the United States would not welcome increased competition. Obviously, that carries some weight with the government, and in order to deal with the opposition of the industry, there must be some benefits somewhere else, and in the context of large multilateral negotiations, it is possible to make those trade offs, as I suggested in my statement.

Apparently, an offer was laid down that went far in the direction of what Canada or Alberta was seeking, but in the end, when the balances were struck—not only bilaterally but multilaterally—the offer was removed or scaled down. I am not familiar with the actual details. So, I do not think it was really based on feedstock costs in Canada. I think it was related more to the bargaining process in the negotiations.

The Chairman: May I ask a supplementary question? I ask this question on the assumption that feedstocks will be the same on both sides, because the present distortion in Canada will not go on forever. I also ask the question on a bilateral basis, because I do not think you can get a multilateral agreement on petrochemicals. Again, this comes back to my umbrella agreement and because it is one item.

You say, in the broader context, that if we get too global it cannot be done because of political reasons. I have heard that we should take something like petrochemicals—which is a further processing of our raw natural gas—and come to you with the proposition that, for every so many thousand cubic feet of natural gas we export to you in its raw state, either for space heating or for turning into feedstocks, we should have access to your market for so many dollars of finished petrochemical products. Again, I stress that that is on a bilateral basis. Do you see that as a type of linkage that would be possible to work on within one product line?

[Traduction]

même prix que les Américains pour le pétrole brut. Dans la négative, je crois qu'il n'y aurait pas d'autres questions.

Le sénateur Haidasz: Cela s'applique-t-il à tous les secteurs de l'économie américaine?

M. Krause: Il y a de nombreux produits qui dépendent beaucoup moins de l'énergie que les produits pétrochimiques.

M. Katz: Monsieur le président, je ne suis pas tout à fait d'accord. Je ne crois pas que ce soit aussi simple. Je n'ai pas l'impression qu'il s'agit du prix du pétrole brut. Le prix du pétrole brut canadien rejoindra un jour le prix mondial. Je crois que c'est inévitable. C'est peut-être bientôt, si le Canada ne cesse d'accentuer sa dépendance envers le reste du monde. Pour ce qui concerne l'industrie chimiques et pétrochimique américaine en particulier, elle s'est développée alors que le prix du gaz était inférieur. Je ne crois donc pas qu'il s'agisse entièrement d'une question de coût des charges d'alimentation pour l'industrie pétrochimique. Fondamentalement, j'ai l'impression que l'industrie pétrochimique américaine ne verrait pas d'un très bon oeil une concurrence de plus en plus grande. Il est évident que cela a une certaine influence sur le gouvernement et afin de venir à bout de l'opposition de l'industrie il doit y avoir ailleurs quelque autre avantage; dans le contexte de négociations multilatérales importantes, il est possible de procéder à ces échanges, comme je l'ai laissé entendre dans ma déclaration.

Il semblerait que l'offre qui avait été faite répondait à peu près aux expertises du Canada ou de l'Alberta, mais qu'en fin de compte, une fois que les moyennes ont été établies, non pas seulement bilatéralement mais multilatéralement, l'offre a été retirée ou réduite. Je ne connais pas les détails réels. Je ne crois donc pas que cette décision a été fondée sur les coûts des charges d'alimentation par l'industrie pétrochimique canadienne. Je crois que cela vait plutôt trait au processus de négociation.

Le président: Puis-je poser une question supplémentaire. Je pose cette question en supposant que les charges d'alimentation seront les mêmes de part et d'autre, la distorsion existant à l'heure actuelle au Canada ne devant pas se poursuivre indéfiniment. Je pose également la question sur une base bilatérale parce que les produits pétrochimiques ne peuvent, à mon avis, faire l'objet d'un accord multilatéral. Une fois de plus, ceci revient à mon accord-cadre, dont cette question est une composante.

Vous dites dans un contexte plus vaste, que, si nous y allons trop globalement, il n'est pas possible d'y arriver pour des raisons politiques. On m'a laissé entendre que nous devrions prendre les produits pétrochimiques par exemple—lesquels ne sont qu'une transformation ultérieure de notre gaz naturel brut—et proposer par exemple aux États-Unis le marché suivant: pour tant de milliers de pieds cubes de gaz naturel que nous exportons à l'état brut, que ce soit pour le chauffage ou les charges d'alimentation, nous devrions avoir accès à votre marché pour tant de dollars de produits pétrochimiques finis. Je le répète, sur une base bilatérale. S'agit-il à votre avis d'un marché qui pourrait être conclu pour une série de produits?

[Text]

Mr. Katz: Of course, it would depend on circumstances, but offhand I would not find such an agreement attractive, and I would not pay very much for that.

Senator Neiman: Quite simply, that is because there is not enough advantage to the United States.

Mr. Katz: First of all, I doubt whether you could make such an offer because that would commit you to exports of natural gas for a longer period of time than I think you would be prepared to commit yourselves; secondly, there would be the question of price; and, thirdly, exports of natural gas are in Canada's interest independent of petrochemical exports and are of interest to the United States independently of the petrochemical question. I think the linkage is more apparent than real. I do not think there is a real linkage there.

Senator Stanbury: I have two questions to put to the witnesses. Undoubtedly, the first one is the easiest to resolve. It comes from what I thought was a conflict. Perhaps the witnesses could resolve that conflict.

Mr. Katz talked about the importance of market forces having their will, and I think he was talking in the context of the auto industry at that point, but I think perhaps he meant that, generally speaking, when an industry gets into difficulty, instead of subsidizing it substantially, very often helping it to get further into difficulty, you allow the market to play its part in the cleansing of that industry.

Mr. Krause, on the other hand, talked about the problems of the North American auto industry as being interim problems, temporary problems, which would work their way through as the auto makers got into the production of the world car, and that seemed to indicate that it was in our interests to help the industry, somehow or other, to get over this period of difficulty.

Is there a conflict there, or is that easily resolved?

Mr. Krause: It depends very much on what you think is going to be the end result of this transition period. I think it will be an industry which has considerably fewer workers than it has at present, because the total market size is not going to change very much. We are going to be producing those cars with considerably fewer workers, because one of the transitions that is taking place is to smaller cars, more standardized cars, and ones that can be produced more and more with robots.

In those circumstances, the question is whether or not we should end up with one-third fewer workers in all companies, or whether we are better off with one or two companies going out of business, with the other firms keeping their employment levels where they are. In other words, the better managed firms succeed in the market and become larger. My preference is for the latter, because something has determined which workers should be unemployed, those being the workers of the poorly managed companies.

So, I do not see this just as a transition and a return to the industry somewhat in the shape it was. I think it is going to be

[Traduction]

M. Katz: Tout dépendrait naturellement des circonstances mais, de prime abord, je ne trouverais pas cette offre très attrayante et je n'en n'offrirais pas beaucoup.

Le sénateur Neiman: Je crois que c'est, tout simplement, parce que les avantages ne seraient pas très importants pour les États-Unis.

M. Katz: En premier lieu, je doute que vous puissiez faire une offre semblable parce que ce serait vous engager à exporter du gaz naturel sur une période plus longue, je crois, que celle que vous seriez disposé à accepter. Deuxièmement, il y aurait une question de prix; troisièmement les exportations de gaz naturel sont au Canada indépendantes des exportations des produits pétrochimiques et intéressent les États-Unis, indépendamment de la question pétrochimiques. Je crois que le rapport est plus apparent que réel. Je ne crois pas qu'il soit vraiment réel.

Le sénateur Stanbury: J'ai deux questions à poser au témoin. Il n'y a pas de doute que la première est facile à résoudre. Elle découle de ce que je croyais peut être un conflit que les témoins seront peut être en mesure de résoudre.

M. Katz a parlé de l'importance des forces du marché ayant leur objectif et je crois qu'il parlait de l'industrie automobile; peut être a-t-il voulu dire que, de façon générale, lorsqu'une industrie éprouve des difficultés, au lieu de lui procurer d'importantes subventions, en l'aidant très souvent à s'enliser encore plus, permettre au marché de jouer son rôle dans l'assainissement de cette industrie.

M. Krause a parlé d'autre part, des problèmes de l'industrie automobile nord-américaine, qu'il a qualifié de temporaires; il a précisé que ces derniers s'applaniraient lorsque les fabricants d'automobiles se lanceront dans la production de la voiture mondiale et cela semblait indiquer qu'il était de notre intérêt d'aider l'industrie, d'une façon ou d'une autre, à traverser cette période difficile.

Existe-t-il un conflit ou la solution est-elle à notre portée?

M. Krause: Cela dépend beaucoup de ce que vous envisagez à la fin de cette période de transition. Je crois que nous nous retrouverons avec une industrie employant beaucoup moins de travailleurs qu'aujourd'hui, le marché ne devant par contre pour ainsi dire peu changer. Nous allons produire ces voitures avec un personnel considérablement moins important, parce que nous assistons à la transition aux voitures plus petites, plus normalisées, qui peuvent être de plus en plus assemblées par des robots.

Dans ces circonstances, la question est de savoir si nous devrions normalement nous retrouver avec un tiers de travailleurs en moins dans toutes les sociétés, ou s'il ne vaudrait pas mieux qu'une ou deux entreprises abandonnent les affaires, permettant aussi aux autres de maintenir le nombre d'emplois au niveau actuel. Autrement dit, les entreprises les mieux gérées réussissent à soutenir la concurrence sur le marché et s'agrandissent. Je préfère la deuxième solution parce qu'on a déterminé quels travailleurs devraient être licenciés, c'est-à-dire ceux qui sont à l'emploi des sociétés les moins bien gérées.

Je ne vois donc pas cela comme une transition et un retour à l'industrie à peu près comme elle était. Je crois que l'industrie

[Text]

a much slimmer industry, and I think the streamlining should be done by market forces.

Mr. Katz: I do not disagree with that, although I am not as sure in my mind that there is no room for market growth. I think there is room for market growth. Certainly the industry may well be slimmer. By "transition," I do not mean that it goes from where it is now to where it was before; rather, it goes from where it is now to something different in terms of the product it produces as well as the way it produces that product. I do not see any conflict in terms of how I would like to get there. Like Mr. Krause, I would like to get there through letting the market decide to the maximum extent possible.

The Chairman: And maybe governments on both sides of the border owe the automobile industry something for having kept oil prices at artificial levels, with the result that the automobile industry could not respond to the marketplace as it should have five years ago.

Mr. Katz: I am more a pragmatist than a theorist, and while my strong preference is for minimal interference, there are circumstances in which things need to be nudged along a little bit. But I would have governments intervene sparingly and with great care. I think mandating standards can be overdone. One can set standards that become very costly. However, a certain amount of that may be necessary and desirable.

The point was made on subsidizing research. While a certain amount of that may be useful, one has to make a decision whether you are going to put it in one area or in another. So, in general, the less the better, but I would not say "No, never."

Senator Stanbury: If I may make one comment, from my own observation it seems, as we have seen through the Chrysler situation, rather difficult for governments to fine tune the things they do. It seems they have to do them en bloc or not at all. I do not quite know how one could get governments to fine tune to the extent we are talking about for compensating automobile manufacturers because we would not raise the price of our oil, and all of these things.

The Chairman: My interjection was meant to be facetious, Senator Stanbury.

Senator Stanbury: Yes, but it explained very well what I was getting at. It is very difficult for governments to act in a fine tuning way on these things. That is the difficulty.

We have now had the Trade Act (1979) in the United States and the viewing with alarm by the American government of regional subsidies in Canada such as are administered by the Department of Regional Economic Expansion, and these subsidies seem to be drawing us into countervailing measures such as anti-dumping, and so on.

The problem, of course, is that we have allowed market forces to determine the development of the country, to some extent at least, over the period of the last 200, 300 years, the result of which has been that industry has developed in central Canada, that being the area most easily accessible to American markets and American sources of supply and purchase.

[Traduction]

sera beaucoup plus petite et que ce sont les forces du marché qui devraient la profiler.

M. Katz: Je n'en disconviens pas, bien que je ne sois pas convaincu que le marché ne puisse s'accroître. Il y a possibilité de croissance. Évidemment, ce secteur pourrait fort bien être allégé. Par «transition», je ne veux pas parler de régression, mais plutôt d'une transformation du produit fabriqué et du procédé de fabrication. Je ne vois pas de contradiction dans la manière d'y parvenir. Comme M. Krause, je pense qu'il faut en laisser le plus possible l'initiative au marché.

Le président: Les gouvernements des deux côtés de la frontière sont peut-être redevables à l'industrie de l'automobile d'avoir tenu le prix du pétrole à des niveaux artificiels, et le résultat en a été qu'elle n'a pu soutenir la concurrence comme elle l'aurait fait il y a cinq ans.

M. Katz: Je suis plus pragmatique que théoricien, et tout en préférant de loin réduire au minimum les interventions, j'estime qu'il y a des circonstances dans lesquelles il faut pousser un peu les choses. Mais les gouvernements devraient user de ce procédé avec beaucoup de circonspection. On peut aller trop loin en imposant des normes et cela risque de devenir très coûteux mais il en faut pourtant.

Il a été question des subventions de recherche. Elles peuvent être utiles dans une certaine mesure, mais il faut décider à quel secteur les attribuer. De façon générale, il en faut le moins possible, mais je ne les rejeterais jamais de façon catégorique.

Le sénateur Stanbury: Si je peux me permettre une remarque, d'après ma propre observation, et comme nous l'avons vu dans la crise de Chrysler, les gouvernements semblent avoir assez de difficulté à régler ce qu'ils font avec précision. Ils interviennent de façon massive ou bien ils n'interviennent pas du tout. Je ne vois pas bien comment ils pourraient être amenés à procéder avec la précision dont nous parlons pour indemniser les fabricants d'automobiles, parce que nous ne voulons pas augmenter le prix de notre pétrole et font cela.

Le président: Mon intervention se voulait une plaisanterie, sénateur Stanbury.

Le sénateur Stanbury: Oui, mais elle s'intègre parfaitement à ce quoi je voulais en arriver. Les gouvernements ont extrêmement de difficulté à intervenir de façon précise sur ces questions.

Nous avons maintenant le *Trade Act* de 1979 aux États-Unis, et le gouvernement considère avec inquiétude les subventions régionales du Canada, celles que répartit, par exemple, le ministère de l'Expansion économique régionale; elles semblent nous amener à prendre des mesures compensatoires comme les mesures anti-dumping, ainsi de suite.

Évidemment, le problème tient à ce que nous avons laissé les forces du marché déterminer, du moins dans une certaine mesure, depuis 200, 300 ans, le développement du pays, de sorte que l'industrie a pris de l'extension surtout au centre du Canada, région plus facilement accessible aux marchés améri-

[Text]

Unless someone can invent another way of stimulating industry in other pockets, other centres of population, it would seem that the only way of doing it is by way of some kind of preference or subsidy.

Is there any way in which we can take into account the disabilities of certain parts of the country and have those disabilities count for something in the assessment by the United States of what is regarded in the U.S. as an improper subsidy or advantage being given to industries in those areas by the Canadian government?

Senator McElman: I could answer that question in two minutes, Mr. Chairman.

Mr. Katz: I think one has to take into account the evolution of thinking on that. We start with the premise that subsidies are bad, and not just in principle, but because they basically distort economies and they distort trade. The feeling was that one had to make an allowance for locational disadvantages and regional development so as to help depressed areas develop and that that might mitigate the use of a subsidy. The trouble is, regional development subsidies get mixed up with other kinds of subsidies. Subsidies are not limited to DREE-type subsidies. In fact, I would have some question about some DREE subsidies. You can go back to the incident two years ago, I guess it was, involving the grant to the Ford Motor Company that we got rather excited about. In that case, from the point of view of the people in that community, and from the point of view of the Ontario government and the federal government, that was not a bad expenditure of money, in terms of jobs created. The ratio of jobs created to the tax dollars spent was rather favourable. The question, however, one asks is this: Would the plant have gone there anyway? Was it necessary to present a gift of \$70 million, particularly when one looks at the competitive aspect of that? That particular plant was being competed for by Ohio, Michigan and Ontario, and Ontario won the auction. Is that a desirable form of international or domestic competition? I would argue that it is undesirable for Ohio and Michigan to be engaged in that kind of auction, irrespective of the international complication. The provision that emerged in the bill, I think, is really directed at the larger question of the use of investment subsidies rather than the DREE type, as such. I do not know from personal experience how much consideration or debate there was of that particular provision, but I believe that it was a mixing of the larger issue of investment subsidies.

Mr. Krause: In direct answer to your question, I think that if the circumstances, for instance, of the Michelin plant came up again in which the output was primarily meant for the United States market, there would be no recognition of the purpose of the subsidy, and it would be seen as an improper aid to export to the United States and, therefore, would be countervailed.

The Chairman: Do you wish to comment, Senator McElman, on Senator Stanbury's last question?

[Traduction]

cains et aux sources américaines d'approvisionnement et d'achat.

A moins de pouvoir inventer une autre façon de stimuler l'industrie dans d'autres régions, dans d'autres centres, la seule solution consisterait à adopter un traitement préférentiel ou un système de subventions.

Y a-t-il moyen de tenir compte des faiblesses économiques de certaines régions dans l'évaluation faite par les États-Unis de ce qui, à leurs yeux, constitue des subventions ou avantages indûment accordés par le gouvernement canadien à leurs industries?

Le sénateur McElman: Je pourrais répondre à cette question dans deux minutes, monsieur le président.

M. Katz: Il faut tenir compte de l'évolution des mentalités. Nous partons du fait que les subventions sont mauvaises, et pas seulement en principe, mais parce que fondamentalement elles déforment les économies et le commerce. On estimait nécessaire de tenir compte des disparités locales et de promouvoir l'expansion régionale de façon à permettre aux zones de stagnation économique de se développer, ce qui pouvait mitiger l'usage des subventions. Malheureusement, les subventions au développement régional se joignent à d'autres sortes de subventions, qui ne se limitent pas à celles qu'accorde le MEER. En fait, je ne suis même pas entièrement en faveur de certaines de ces dernières. Prenons, par exemple, ce qui se passait il y a deux ans, je crois; nous étions très heureux de la subvention accordée à la *Ford Motor Company*. Même dans ce cas, du point de vue de la collectivité et même aux yeux du gouvernement de l'Ontario et du gouvernement fédéral, ce n'était pas une dépense inutile vu le nombre d'emplois créés. Par rapport à l'argent dépensé, le nombre d'emplois créés était assez intéressant. Il faut cependant se demander si l'usine se serait installée dans cette région de toute façon. Était-il nécessaire d'offrir ce cadeau de \$70 millions, surtout si l'on considère l'aspect concurrentiel de l'opération. L'usine en question était recherchée à la fois par l'Ohio, le Michigan et l'Ontario, qui l'a emporté. Est-ce une forme souhaitable de concurrence internationale ou nationale? Sans même parler de complications internationales, j'estime qu'il n'est pas souhaitable que l'Ohio et le Michigan participent à ce genre d'enchères. La disposition du projet de loi concerne en fait la question plus vaste de l'utilisation des subventions aux investissements plutôt que celles du MEER en tant que telles. Je ne sais pas personnellement dans quelle mesure on a examiné ou discuté cette disposition, mais je pense qu'il a dû s'agir aussi de la question plus vaste des subventions aux investissements.

M. Krause: Pour répondre directement à votre question, je pense que si le cas de l'usine Michelin, par exemple, se représentait, avec une production visant essentiellement le marché américain, le principe de la subvention ne serait pas admis; elle serait aussi considérée comme une assistance inopportune à l'exportation vers les États-Unis, et elle serait donc compensée.

Le président: Sénateur McElman, voudriez-vous faire des remarques sur la dernière question du sénateur Stanbury?

[Text]

Senator McElman: My comment goes back to the origins of the contract whereby the tariff was imposed to help develop the central part of the nation. We still need many of the protective measures in place for the central part of the nation, and now we send out DREE money to get regional development with the restrictive measures still in effect for the central part of the nation. So we are curing an ill by creating a greater ill and are doing nothing—until recently, that is—to begin to correct this basic ill that was put in place a number of years ago. That is what happens when you do this sort of thing, and that is why some of us have a strong bias towards bilateral free trade with the United States. We think our regions of the country and the work force in those regions can do very well if we have a larger market. I come from the Maritimes, if you have not already guessed that.

So, could I ask Mr. Krause this question? In your comments you spoke of the lower wages in Canada compared with those in the United States, and how this situation would correct itself. As I understand it, we have parity of wages in the auto industry; and in the pulp and paper industry, one of our great producers of export dollars, our wages are higher than those in the United States or in Europe. In our mining industry we are now at least equal to or higher than the United States, and in our fish processing industries our wages are higher than theirs, certainly in the Atlantic coast United States for corresponding fish processing industries. So, on what basis did you make the comment that we were lower in the wages we pay than the United States?

Mr. Krause: In certain areas of manufacturing some U.S. wages are higher, but the point you are making is correct. When you go to free trade, then the product prices are equalized, and there will be an efficiency gain, and how that gain is divided depends on the position within Canada as between capital owners and the labour market. In the case of pulp and paper, because Canada is very well situated with respect to natural resources, Canadian workers can get a larger share, not because it is related to wages in other countries, but because they can capture the economic rent that comes from the natural resource base, and that is true in the fishing industry as well.

In manufacturing, where location advantage or natural resource advantage are less important and labour costs themselves are a major ingredient or the major ingredient in production cost, then you would expect that where Canadian wages are lower they would be coming up, and in those cases where the U.S. wages are lower they would start rising as well.

Senator McElman: Then I come to your comment that organized labour in the United States might oppose this in political terms.

Mr. Krause: In the U.S.-Canada automobile pact it is quite clear that Canadian workers have done very well—that is, those who have jobs.

[Traduction]

Le sénateur McElman: Je voudrais évoquer les origines du contrat selon lequel un tarif douanier était imposé pour contribuer à développer le centre du pays. Nous avons encore besoin d'un grand nombre de mesures de protection pour cette région; or, actuellement, nous consacrons de l'argent du MEER à assurer l'expansion régionale alors que les mesures restrictives s'appliquent encore au centre du pays. Nous guérisons un mal pour en créer un plus grand et jusqu'à récemment nous ne faisons rien pour commencer à redresser une situation qui date d'un certain nombre d'années. C'est ce qui arrive quand on prend ce genre de mesure et c'est pourquoi certains d'entre nous sont très favorables à un libre échange bilatéral avec les États-Unis. Nous estimons que nos régions et notre main-d'œuvre peuvent très bien profiter d'un marché plus vaste. Je viens des Maritimes, si vous ne l'avez pas encore deviné.

Je voudrais donc poser cette question à M. Krause. Dans vos remarques, vous avez parlé des salaires inférieurs au Canada par rapport aux États-Unis, et de la façon de remédier à cette situation. Nous avons, je crois, parité des salaires dans l'industrie de l'automobile, alors que dans le secteur des pâtes et papier, notre plus grand produit d'exportation, nos salaires sont supérieurs à ceux des États-Unis ou de l'Europe. Dans le secteur minier, nous nous situons actuellement au moins à égalité, sinon au-dessus des États-Unis, et pour ce qui est du secteur des produits de la pêche, nos salaires sont supérieurs aux salaires américains, en tout cas à ceux des États de la côte de l'Atlantique pour le secteur équivalent. Je voudrais donc savoir comment vous pouvez dire que nos salaires sont inférieurs à ceux des États-Unis?

M. Krause: Dans certains secteurs manufacturiers, les États-Unis paient des salaires plus élevés, mais ce que vous dites est vrai. En régime de libre échange, les prix des produits sont égalisés, et le gain de rendement est réparti selon ce qui se passe au Canada entre le patronat et les salariés. Dans le cas des pâtes et papier, le Canada occupant une situation très privilégiée en raison de ses ressources naturelles, ses travailleurs peuvent obtenir une part plus importante non par rapport aux salaires des autres pays, mais parce qu'ils profitent du loyer économique associé à cette ressource naturelle, ce qui est vrai aussi de l'industrie des pêches.

Dans le secteur manufacturier, où les avantages régionaux ou ceux qui sont associés aux ressources naturelles sont moins importants et où les coûts de main d'œuvre constituent en soi un facteur principal, sinon le facteur essentiel, du coût de production, là où les salaires canadiens sont plus bas, ils auraient tendance à augmenter et la même chose se produirait aux États-Unis.

Le sénateur McElman: J'en arrive maintenant à votre remarque selon laquelle les syndicats américains pourraient s'opposer à cela sur le plan politique.

M. Krause: Dans le cadre de l'accord canado-américain de l'automobile, il est certain que les travailleurs canadiens en ont profité, du moins ceux qui avaient un emploi.

[Text]

Mr. Katz: And in that case the UAW—which, of course, is organized on both sides of the border—was and has remained supportive of the agreement.

Senator McElman: Would there be any other reasons, Mr. Krause, that you had in mind why organized labour in the United States might initially, at least, be politically opposed to a free trade arrangement?

Mr. Krause: Well, institutionally, they probably would support it. Many of the unions would support it. Many of the unions which, like the auto workers, are organized on both sides of the border, would see it as being to their advantage.

Senator McElman: Incidentally, the paper workers have separated from the U.S.-based union, and it is no longer international in that field.

Senator Neiman: Mr. Chairman, for a moment I would like to go back to Senator McElman's elucidation of Canadian economic and political policy.

Senator Stanbury: Obviously, Senator Neiman and I are from Toronto.

Senator Neiman: I do not have a particular Ontario bias, but at the end of his remarks Senator McElman said that he was looking for the larger market and for that reason favoured bilateral agreements with the United States. I am just wondering, at this point in our history, if we have not almost passed that stage, and that bilateral agreements, whatever they may be, in the future are really interim steps towards a larger multilateral series of agreements that you spoke of, Mr. Krause.

To take the automotive industry for one, and the auto pact, a contract is only good as long as the parties to it feel, and the perception of the parties is, that they are getting something out of it. The moment one party feels there is an imbalance in the benefits received, the contract becomes a great deal less attractive.

As I understand it, Canada feels it has lost considerably at this point in time, although probably it was a good contract when it was made. I understand from what has been said here today that the United States certainly has a great number of reservations about what has happened in terms of the Auto Pact.

Apart from the actual provisions of the Auto Pact, what has happened to the auto industry? Obviously in North America it is a sick industry. You say it is passing through a transitional period. Part of the reason is the fact that the American auto industry did not move ahead as quickly as some of the others in understanding that it was necessary to move and that they should long since have been moving to smaller cars, or cars with a different type of energy economy, and to a few other areas of modification.

[Traduction]

M. Katz: Et dans ce cas, les travailleurs unis de l'automobile qui, évidemment, font partie du syndicat des deux côtés de la frontière, ont accueilli favorablement cet accord et lui accorde encore leur appui.

Le sénateur McElman: Auriez-vous d'autres raisons, M. Krause, de croire que les syndicats ouvriers aux États-Unis pourraient, du moins au premier abord, s'opposer au libre échange sur le plan politique?

M. Krause: Sur le plan institutionnel, les syndicats seraient probablement en faveur. Un grand nombre d'entre eux appuieraient le libre échange. De nombreux syndicats qui, comme les travailleurs unis de l'automobile, sont organisés des deux côtés de la frontière, considéreraient le libre échange comme un avantage pour eux.

Le sénateur McElman: Incidemment, les travailleurs de l'industrie des pâtes et papier se sont séparés du syndicat des travailleurs aux États-Unis et, dans ce secteur, il n'y a plus d'action internationale.

Le sénateur Neiman: Monsieur le président, j'aimerais revenir pour un moment à l'éclaircissement demandé par le sénateur McElman concernant la politique canadienne sur le plan économique politique.

Le sénateur Stanbury: Évidemment, le sénateur Neiman et moi-même sommes de Toronto.

Le sénateur Neiman: Je n'ai pas une façon de voir particulièrement ontarienne, mais vers la fin de ses observations, le sénateur McElman a dit qu'il cherchait un marché plus vaste et qu'il favorisait en ce sens des accords bilatéraux avec les États-Unis. Je me demande si nous n'avons pas actuellement déjà franchi cette étape et si les accords bilatéraux, quels qu'ils soient, ne constitueront à l'avenir que des mesures provisoires en vue d'un plus grand nombre d'accords multilatéraux dont vous avez parlé, M. Krause.

Si nous prenons l'exemple de l'industrie de l'automobile, et l'accord de l'automobile, un contrat n'est valide que si les parties estiment et perçoivent qu'elles en retireront certains avantages. Du moment qu'une des parties sent qu'il y a déséquilibre dans les avantages que l'on peut en tirer, le contrat devient beaucoup moins attrayant.

Si je comprends bien, le Canada est maintenant d'avis qu'il a perdu considérablement, même s'il s'agissait probablement d'un accord valable au moment de sa signature. D'après ce qui a été dit ici aujourd'hui, les États-Unis ont certainement un grand nombre de réserves au sujet de ce qui s'est passé dans le cadre de l'accord de l'automobile.

Mises à part les dispositions actuelles de l'accord de l'automobile, que c'est-il passé dans l'industrie de l'automobile? Il est évident qu'en Amérique du Nord, cette industrie est malade. Vous dites qu'elle ne fait que passer par une période transitoire. Ceci est dû en partie au fait que l'industrie automobile américaine n'a pas réalisé aussi vite que certains autres pays, qu'il était nécessaire d'agir rapidement et qu'il aurait fallu depuis longtemps s'adonner à la construction de voitures plus petites, ou de voitures consommant moins d'énergie, et attacher plus d'attention à d'autres secteurs à modifier.

[Text]

Admittedly, that industry is trying to regain its health, but I agree with Mr. Krause that it will not return to what it was before. It cannot, because changes just have to be made. But at the same time it will not be in the best interests of the United States to diversify its associations within the automobile industry for a world car type of arrangement. I understand that all sorts of pacts are being formulated or negotiated with various countries for different types of cars and that eventually we will arrive at a kind of world car, and so what I am really saying is that perhaps Canada should be doing the same thing, whether with Japan or Germany or elsewhere. The Lada cars seem to take up a fair amount of the market—remarkably so.

Should we both be saying that we should drop the Auto Pact, that it would be in our interests to go our separate ways and make the best deals we can on the world market?

Mr. Krause: Unfortunately, Mr. Chairman, I have to leave.

The Chairman: If I may just interrupt you, Senator Neiman, long enough to thank Mr. Krause for coming, I would say that we have appreciated having you here very much, sir. Thank you.

Senator Neiman: I am afraid you are left with my rather long and convoluted question, Mr. Katz.

Mr. Katz: Well, there are several things I should like to say, senator. First of all, it may well be that more of the considerations which led us into a bilateral agreement have changed or will have changed sufficiently over the course of the next decade or the next two decades that we should think not so much in terms of a bilateral automotive arrangement but of a much larger multilateral automotive arrangement.

Indeed, it was the vision of some of the negotiators, particularly on the United States side, in 1965 that the agreement might be open to access by other countries, particularly Europe. We did not have Japan so much in mind at that time, but perhaps even Japan ultimately come into it.

But I do not think that would argue for dismantling the agreement, because first of all I think the chances of broadening it in that way are not likely to be too great. There is a fair amount of resistance to complete integration on the part of Europe and certainly there will be in the case of Japan. I think together we will be dealing from much greater strength, if we sustain the North American market, which is the largest market for automobiles in the world.

We kind of think of the automobile industry as being "automobiles," but in Canada at least you have all become aware that the parts components of automobiles are pretty important, too. It may be that as the world moves to greater standardization, that as some of the automotive companies, not just the North American companies but the companies in other countries, diversify their production, there will be greater standardization of parts and components so that trade in that

[Traduction]

Il faut admettre que cette industrie tente de redevenir rentable, mais je conviens avec M. Krause qu'elle ne redeviendra pas ce qu'elle était auparavant. Elle ne peut pas, simplement parce qu'il faudrait y apporter des changements. Mais en même temps, ce ne serait pas dans l'intérêt des États-Unis de diversifier ses associations au sein de l'industrie automobile en échange d'un accord mondial de l'automobile. Il semble que toutes sortes d'accords sont actuellement formulés ou négociés avec divers pays pour différents genres de voitures et que nous en arriverons finalement à un genre d'accord mondial de l'automobile, et je voulais en venir à dire que le Canada devrait peut-être faire la même chose, que ce soit avec le Japon ou l'Allemagne ou un autre pays. Nous avons actuellement un bon nombre de voitures russes, par exemple. Il est remarquable que les voitures Lada semblent occuper une bonne partie du marché.

Ne serait-il pas préférable que nos deux pays abandonnent l'accord de l'automobile, ou ne serait-il pas dans notre intérêt commun de se séparer et de tenter d'obtenir des meilleurs contrats sur le marché mondial?

M. Krause: Malheureusement, monsieur le président, je dois partir.

Le président: Puis-je vous interrompre, sénateur Neiman, juste un moment pour remercier M. Krause d'avoir comparu, et dire que nous avons beaucoup apprécié sa présence ici. Je vous remercie, Monsieur.

Le sénateur Neiman: Je crains, M. Katz, que ma question soit plutôt longue et confuse.

M. Katz: Il y a beaucoup de choses que j'aimerais dire, sénateur. D'abord, il se peut fort bien que certaines des raisons qui nous ont amené à signer un accord bilatéral, n'existent plus ou auront suffisamment changé au cours de la prochaine ou des deux prochaines décennies, pour nous amener à opter, non pas pour accord bilatéral de l'automobile mais plutôt pour un accord multilatéral beaucoup plus vaste.

C'est un des négociateurs, particulièrement du côté des États-Unis, qui croyait en 1965 que cet accord pourrait être offert à d'autres pays, particulièrement à ceux de l'Europe. Nous ne pensions pas beaucoup au Japon à cette époque-là, mais peut-être que le Japon pourrait finalement en faire partie.

Mais à mon avis, ce ne serait pas une raison pour résilier cet accord, tout d'abord parce qu'à mon avis, les chances de l'élargir de cette façon ne semblent pas être grandes. Il y a de la part de l'Europe une certaine résistance à s'intégrer et c'est certainement vrai dans le cas du Japon. Nos deux pays seront, je crois, beaucoup plus forts, si nous soutenons le marché nord américain, qui est le plus grand marché mondial de l'automobile.

Nous sommes portés à croire que l'industrie de l'automobile ne constitue en soit que les «automobiles», mais nous savons tous, du moins au Canada, que les pièces d'automobile sont aussi assez importantes. Il se peut qu'à mesure que l'industrie adopte une plus grande normalisation, que certaines usines d'automobile, non pas seulement celles du Nord des É.-U., mais aussi celles d'autres pays, diversifient leur production, il y aura une plus grande normalisation des pièces et des compo-

[Text]

area can be expanded. That is happening to some extent now. Transmissions and engines are being produced in one country for export to and assembly in another country.

The U.S.-Canada arrangement, then, may evolve in different ways, but that does not argue for setting it aside now or in the foreseeable future.

Senator McElman: In the current context of recent GATT negotiations, the multinational movement looking to developing countries for cheaper labour and source material, the current attitude of the European Community, Japan looking for other areas in which to create employment and wealth in this nation, if Canada and the U.S. were today to declare a free trade agreement area, would that be looked upon as a broadening of the free trade interests of the western world, or would it be suspect as an attempt by North America to hive off to itself a market in which it could exempt one another from the NTBs and still keep those against the rest of the world? Would it be an encouraging sign to western Europe, to the emerging nations, to Japan, or would it be a warning sign to them that we are actually not freeing trade but are putting further restrictions on trade?

Mr. Katz: Well, there are really two parts to the question, or there are two questions that underlie your question. One is: "What would it be?" And the other is: "What would it seem like?"

Senator McElman: Perception.

Mr. Katz: What would the perception be? I think the perception would be negative. I think the suspicions would out and people would see it as a further restriction, a further exclusivity.

I recall that following the conclusion of the Automotive Agreement I went to GATT to seek a waiver. The Canadian government, wisely or unwisely, decided that it did not need a waiver. For a time, I found the reception was not altogether friendly.

Senator Bosa: In GATT?

Mr. Katz: In the GATT, yes. The reception was not altogether friendly to this arrangement. At one time, with my Canadian colleague sitting a little way down the room not really giving me much support, I felt myself slowly twisting in the wind.

The atmosphere was rather uncomfortable because it was a kind of opportunity to jab the big fellow, the United States. Perhaps this was because of the criticisms we had made about what the Europeans were doing with respect to the Common Market, as well as the exceptions to the European Free Trade Area. So perhaps turn about was fair play in that sense. We argued that it did not harm their interests in any way. In fact we said, "It is open for you to come in." We would welcome their participation. What we were doing was trying to broaden the market for automotive products in North America, and we said that we would be more than pleased to see it broadened on

[Traduction]

santes et ce marché pourra alors être élargi. Ceci se produit actuellement dans une certaine mesure. Les transmissions et les moteurs sont fabriqués dans un pays puis exportés et assemblés dans un autre.

L'accord canado-américain peut donc évoluer de différentes façons, mais cela ne veut pas dire que nous devrions le mettre de côté maintenant ou dans un avenir prévisible.

Le sénateur McElman: Dans le contexte actuel des récentes négociations GATT, le mouvement multinational visant les pays en développement pour une main-d'œuvre et des matières premières à meilleur marché, l'attitude actuelle de la Communauté européenne, et le Japon se tournant vers d'autres secteurs pour la création d'emplois et la richesse de ce pays, si le Canada et les États-Unis déclaraient aujourd'hui un secteur de libre échange, cela ne serait-il pas considéré comme un élargissement des intérêts du monde occidental en matière de commerce, ou soupçonnerait-on l'Amérique du Nord de tenter d'établir un marché où l'on supprimerait les obstacles non tarifaires pour les deux pays mais les garderait pour les autres pays? Cela ne constituerait-il pas un signe encourageant pour l'Europe occidentale, pour les nouvelles nations, pour le Japon, ou ne serait-ce pas un signe avant-coureur pour eux voulant que nous ne nous dirions pas vraiment vers un marché libre mais plutôt que nous imposerions de nouvelles restrictions?

M. Katz: Cette question comporte en réalité deux parties. La première: «En quoi cela consisterait-il?» et l'autre: «Comment cela semblerait-il?»

Le sénateur McElman: La perception.

M. Katz: Comment serait-il perçu? A mon avis, la perception serait négative. Je crois que cela ferait naître des soupçons et qu'on le considérerait comme une restriction supplémentaire, une autre exclusivité.

Je me souviens que, à la suite de la conclusion de l'accord de l'automobile, je me suis rendu au GATT pour obtenir une renonciation. Le gouvernement canadien, que ce soit justifié ou non, avait décidé qu'il n'en avait pas besoin. Pendant un certain temps, j'ai constaté que l'ambiance n'était pas trop favorable à notre égard.

Le sénateur Bosa: Au GATT?

M. Katz: Au GATT, oui. On n'était pas trop favorable à cet accord. A un moment donné, mon collègue canadien présent dans la salle ne m'accordant pas trop d'appui, je me suis senti un peu ébranlé.

L'atmosphère était plutôt tendue, parce qu'en réalité il ne s'agissait que d'une occasion de frapper le plus fort, les États-Unis. C'était peut-être en raison des critiques que nous avions faites concernant l'attitude des Européens à l'égard du Marché commun, et des exceptions à la Zone européenne de libre échange. Ce revirement était donc peut-être justifié à cet égard. Nous avons soutenu que l'accord ne nuisait pas du tout à leurs intérêts. Nous leur avons dit: Vous êtes libres d'en faire partie: Nous serions très heureux qu'ils y participent. Nous essayions d'élargir le marché des produits de l'industrie automobile en Amérique du Nord et nous, nous nous sommes dits

[Text]

a larger multilateral basis. There were no takers, but there was quite a lot of suspicion of the two North American giants. Canada may not feel like a giant, sitting so close to the United States, but looked at from other nations in the world it looms very large on the globe. The reaction was not good, and probably there would be questions raised if the United States and Canada were to declare their intention to enter into a free trade area. In fact, I do not think it would be contrary to the interests of the rest of the world. One has to get into the theory, to some extent, of free trade areas and the question of whether the trade creation effect would overcome the trade distortion effects of an integration movement. There is a lot of controversy in the literature, but I think that what it would do for the health of the North American economy would bring benefits to a larger world trade community.

Senator McElman: The danger would be in the initial perception.

Mr. Katz: The initial perception, I think, would be negative.

Senator McElman: And that would be exacerbated if it were expanded to a bilateral agreement and Mexico were to be part of it. Then the suspicion would grow that we were simply trying to put together a cheaper energy area which could undersell oil exporters.

Mr. Katz: Yes. I think that again would be the perception; but I said in my statement that I thought, in the case of Mexico, it would benefit not only Mexico but also the western hemisphere. I think it would benefit, for example, the Caribbean area, even if they were not a party to it, because they would have a more vigorous market into which they could sell. Again, I think the trade creation effect would far swamp the distortion effects.

Senator McElman: Because perceptions, whether right or wrong, are usually the basis of counter action, would we in North America be wiser at this time to proceed sector by sector toward the ultimate goal without any declarations?

Mr. Katz: Perhaps, but not for that reason. That is, I do not think the perceptions of the outside world would be sufficient reason not to proceed. I think there are many other reasons why this goal is somewhat difficult to achieve; but while I think the perceptions in the outside world would be negative, I do not think they are overwhelming. I think they could be dealt with.

Senator McElman: You do not think that in the current situation that is a danger?

Mr. Katz: No.

[Traduction]

disposés à voir ce marché s'élargir sur une base multilatérale plus générale. Personne n'a répondu à notre invitation, mais on se méfiait beaucoup des deux géants nord-américains. Le Canada ne trouve peut-être pas qu'il est un géant, situé comme il l'est si près des États-Unis, mais, pour les autres pays du monde, il occupe une grande place sur le globe. La réaction n'a pas été bonne et des questions seraient certainement soulevées si les États-Unis et le Canada déclaraient leur intention d'établir une zone de libre-échange. En fait, je ne crois pas qu'un accord dans ce sens nuirait aux intérêts du reste du monde. Il faut dans une certaine mesure adopter la théorie des zones de libre-échange et voir si la création d'échanges commerciaux compense les effets de distorsion entraînés par un mouvement d'intégration. Tout ce qui a été publié à ce sujet provoque une vive controverse, mais je suis persuadé que l'assainissement de l'économie nord-américaine qui en découlerait profiterait par contre-coup? au commerce international.

Le sénateur McElman: Le danger résiderait dans la façon dont ce serait perçu initialement.

M. Katz: Initialement, je crois, ce serait perçu de façon négative.

Le sénateur McElman: Et cette attitude serait exacerbée si l'accord devait être étendu sur une base trilatérale afin d'inclure le Mexique. Les autres pays seraient portés à croire que nous essayons tout simplement de créer une zone énergétique à bon marché pour vendre le pétrole moins cher que les exportateurs.

M. Katz: Oui, je crois qu'il s'agit encore là d'une question de perception; Mais j'ai dit dans ma déclaration que, tout ce qui est du Mexique, je suis persuadé qu'un tel accord serait non seulement à son avantage, mais également à celui de l'hémisphère occidental. Par exemple, je crois que les pays des Antilles pourraient en tirer profit même s'ils n'en étaient pas les signataires parce qu'ils auraient alors un marché plus vigoureux où ils pourraient vendre leurs produits. Encore une fois, je crois que les avantages dus à la création de nouveaux échanges commerciaux dépasseraient de beaucoup les effets de distorsion.

Le sénateur McElman: Parce que les perceptions, qu'elles soient bonnes ou mauvaises sont généralement à l'origine des ripostes, serait-il plus judicieux en ce moment, en Amérique du Nord, de procéder secteur par secteur jusqu'à ce qu'on atteigne l'objectif final sans faire aucune déclaration?

M. Katz: Il serait peut-être bon de procéder de cette façon mais pas pour cette raison. Je veux dire que je ne crois pas que la perception qu'en aurait le monde extérieur représente une raison suffisante pour ne pas procéder ainsi. Je crois qu'il y a un bon nombre d'autres raisons pour les quelles ce but est quelque peu difficile à atteindre; mais même si je suis persuadé que le monde extérieur aurait une réaction négative, je ne crois pas qu'elle soit écrasante. Je crois qu'on pourrait en venir à bout.

Le sénateur McElman: Ne croyez-vous pas que dans la situation actuelle, c'est risqué?

M. Katz: Non.

[Text]

Senator Neiman: May I ask the witness to elaborate on his comment about the other difficulties he sees, which may be important to what we are discussing?

Mr. Katz: I think the other difficulties are primarily political ones. There are problems of adjustment that would need to be faced, although I think they could be dealt with. I think the basic obstacles are political. I do not think there is a general political consensus in support of a broad free trade arrangement.

Senator Neiman: Are you speaking of just the United States, or is that your perception of Canada as well?

Mr. Katz: That is my perception of the Canadian situation. With regard to the United States, I would have to be frank in saying—I am trying to put it diplomatically—

Senator Neiman: You do not need to.

Mr. Katz: ... I do not think that people in the United States spend their waking hours thinking about free trade anywhere in the world, and free trade with Canada in particular. I think the idea would be welcomed generally. In broad terms, it would gain a headline in the press. It would be the first item in the evening news, and when people began to look at the details, there might be some questions raised. But in general I think it is much less of a political problem in the United States, as I have said. Mr. Krause put it better than I did in saying that the relative gains would go largely to the weaker partner, and the larger costs relatively would be borne by the weaker partner. So the initiative really should come from it. There may be circumstances in the future when such an initiative could come from the United States, but I think it would be in response to a particular problem.

Senator Neiman: Regarding the present economic situation, and the problems of protectionism faced by America that we were discussing earlier, we have the same sort of problem here between our provinces, and I cannot imagine that the atmosphere will improve very much so long as the economic situation remains what it is today. The problem we have to deal with in Canada is in the context of a national constitution. I do not know how strong is the view in the United States, apart from the temporary seriousness of the economic situation, to concentrate on "Buy American" or toward buying from New York State as opposed to Oklahoma State, or whatever. I regard it as a serious problem in both the United States and Canada.

Mr. Katz: And, I think, in the larger world community also. Certainly Britain has had a very severe attack of protectionist pressures in the last decade, and it has been endemic in France. It is a common problem and is serious. It is one that requires constant vigilance and counter action by governments and those outside of government.

I was in the business long enough that I have seen several turns of the wheel on the subject. I have seen several cycles. There was one time in particular, in 1970, when Congress came very close to passing an absolutely terrible piece of

[Traduction]

Le sénateur Neiman: Pourrais-je demander au témoin de préciser son observation à propos des autres difficultés qu'il entrevoit et, qui pourraient être importantes dans cette discussion?

M. Katz: Je crois que les autres difficultés sont principalement d'ordre politique. Il faudrait surmonter des problèmes d'ajustement mais à mon sens, les obstacles fondamentaux sont d'ordre politique. Il n'y a pas de consensus politique que vienne appuyer un vaste accord de libre-échange.

Le sénateur Neiman: Parlez-vous seulement des États-Unis, ou est-ce là votre perception du Canada également?

M. Katz: C'est ainsi que je perçois la situation canadienne. Pour ce qui est des États-Unis, je devrais être franc et dire—j'essaie de le dire de façon diplomatique...

Le sénateur Neiman: Ce n'est pas nécessaire.

M. Katz: ... je ne crois pas que les Américains passent toute leur journée à penser au libre-échange où que ce soit dans le monde et au Canada en particulier. L'idée en serait bienvenue généralement. La nouvelle ferait les manchettes des journaux. Ce serait l'événement le plus important au bulletin du soir et lorsqu'on commencerait à l'étudier plus en détail, il se pourrait qu'on soulève certaines questions. Mais en général, je crois que c'est beaucoup moins un problème politique aux États-Unis, comme je l'ai déjà dit. M. Krause a su mieux expliquer la situation que moi quand il a dit que les gains relatifs iraient principalement au partenaire le plus faible et que les coûts les plus importants devraient être également supportés par ce dernier. Donc l'initiative devrait vraiment venir de lui. Il se peut, dans certaines circonstances, qu'une telle initiative vienne des États-Unis, mais je crois que ce serait alors en réponse à un problème particulier.

Le sénateur Neiman: Quant à la situation économique actuelle, et aux problèmes de protectionnisme auxquels doit faire face l'Amérique et dont nous parlions un peu plus tôt, nous avons le même problème ici entre nos provinces, et je ne crois pas que la situation s'améliore beaucoup tant que la situation économique ne changera pas. Le problème canadien tient au contexte de la constitution nationale. Je ne sais pas vraiment jusqu'à quel point, aux États-Unis, la gravité temporaire de la situation économique mise à part, on s'attache à «acheter américain» ou à acheter à l'État de New York plutôt qu'à l'Oklahoma ou quoi que ce soit du genre. Selon moi, c'est un sérieux problème aussi bien aux États-Unis qu'au Canada.

M. Katz: Et, je crois qu'il existe à l'échelle mondiale également. Certainement la Grande-Bretagne a passé par une crise de protectionnisme aiguë au cours des dix dernières années, et la situation est endémique en France. C'est un problème commun, et, il est grave. Il requiert une vigilance de tous les instants et des mesures de riposte de la part des gouvernements et des organismes non-gouvernementaux.

J'ai travaillé dans ce domaine assez longtemps pour avoir vu plusieurs revirements de situation. J'ai vu plusieurs cycles. Il y a eu un moment en particulier, en 1970, où le Congrès a failli adopter une loi absolument terrible. Je ne veux pas insulter les

[Text]

legislation. I mean no disrespect to legislatures or legislators generally, but sometimes our Congress does play games. There will be support for measures with the expectation that they will not be enacted. That time—in 1970—they went a little too far, and it almost got away from them; but happily it was prevented in the Senate. Recently the Senate, by a vote of 90 to 4, I think it was, passed a resolution calling for import quotas on automobiles.

Well, that is what is known as a cheap vote. It was a non-binding resolution, going on record without any fear that it would have any direct impact other than acting as a kind of prod to the Administration, and to the Japanese. But one has to be very alert and vigilant, because these pressures can get out of hand. People who run for political office feel compelled to give support to measures, even while in their hearts opposing them, or knowing that they are bad, but thinking that someone else will take care of them, that they will never get to the committee, or the House, and that if it comes to the worst the President can veto the measure. It can, however, as I say, get out of hand, particularly in adverse economic circumstances, with rising unemployment. Pressures can become very great.

The Chairman: There is one item I think you have some knowledge on, your comments on which would be well to have on the record. Is there any light you can shed on the underlying thinking of the Congress when it inserted the provision in the Trade Act of 1979 authorizing the President to negotiate free trade with Canada and/or Mexico?

Just confine yourself to the Canadian side of that, if you will. I am sure you are aware of the joint statement issued in Ottawa by President Portillo of Mexico, when he was here, and Prime Minister Trudeau, and so you will be aware that there is no support on either side for trilateral negotiations, though there is support for bilateral negotiations between the United States and each other. In the light of that I do not think trilateralism is something we will be realistically looking at, but I would like to have some comments from you on that action by Congress.

Mr. Katz: I would have to say, first of all, that it was not a proposal that was well articulated, well debated, or even well understood. It was proposed, I believe, by Senator Baucus. Studies are generally unexceptional, and something calling for closer co-operation with Canada and Mexico hardly offers any basis for opposition, anyway.

The Chairman: It was a motherhood kind of thing, to use a common expression.

Mr. Katz: Yes, but more than that—

The Chairman: It means there would not be an adverse reaction to it.

Mr. Katz: No. As I say, the abstract notion would have a great deal of—

The Chairman: Appeal?

[Traduction]

assemblées législatives et les législateurs en général, mais, parfois le Congrès se livre à certains jeux. Il appuie certaines mesures législatives avec l'espoir qu'elles ne seront pas appliquées. Cette fois, il est allé trop loin; il a failli perdre le contrôle de la situation. Mais heureusement, le Sénat est intervenu à 90 contre 4, il a adopté une mesure imposant des contingents à l'importation des véhicules automobiles.

C'était un vote à peu de frais puisqu'il s'agissait d'une résolution qui ne l'engageait à rien et qui pouvait être faite sans craindre de répercussions directes, même si c'était en quelque sorte aiguillonner le gouvernement, et les Japonais. Mais il faut être très vigilant, parce que ces pressions peuvent aller trop loin. Ceux qui veulent être élus se croient forcés d'appuyer certaines mesures, même si personnellement ils s'y opposent, ou même s'ils savent que ce sont de mauvaises mesures; ils croient que quelqu'un d'autre s'en occupera, qu'elles ne seront jamais renvoyées en comité ou à la Chambre et qu'au pire, si elles étaient adoptées, le président pourrait toujours y opposer son veto. Mais je le répète, cela peut être dangereux, particulièrement dans des circonstances économiques défavorables, avec la montée du chômage. Les pressions peuvent devenir très fortes.

Le président: Je pense que vous possédez certaines connaissances sur une question et qu'il serait utile que vos commentaires à cet égard figurent au procès-verbal. Pouvez-vous apporter certains faits nouveaux concernant les facteurs qui ont incité le Congrès à inclure dans la Trade Act de 1979 une disposition autorisant le Président à négocier une entente de libre-échange avec le Canada et le Mexique?

Tenez-vous en à l'entente avec le Canada, je vous en prie. Je suis sûr que vous êtes au courant de la déclaration conjointe faite à Ottawa par le Président Portillo du Mexique et par le Premier ministre Trudeau; par conséquent, vous avez sûrement qu'ils n'appuient pas les négociations trilatérales, même s'ils sont d'accord pour entreprendre des négociations bilatérales avec les États-Unis. Par conséquent, je ne pense pas que les ententes trilatérales constituent une question à laquelle nous nous intéresserons sérieusement, mais j'aimerais quand même que vous apportiez certains commentaires sur cette mesure du Congrès.

M. Katz: En premier lieu, je dois dire que ce n'était pas une proposition bien élaborée, bien débattue, voire bien comprise, mais je crois que le sénateur Baucus en est le parrain. Les études sont, en règle générale, irréprochables, et une proposition favorisant une coopération accrue avec le Canada et le Mexique ne permet pratiquement pas qu'on s'y oppose.

Le président: On peut dire que tout le monde est d'accord.

M. Katz: Oui, mais c'est plus que cela...

Le président: Cette proposition ne souleverait aucune réaction négative.

M. Katz: Non. Comme je l'ai dit, la notion abstraite offrirait considérablement...

Le président: D'intérêt?

[Text]

Mr. Katz: Yes appeal. "Appeal" is a better word than "support", because support would involve knowing what the details were in the fine print; but I think it also has to be seen in the context of the energy question. Particularly in the case of Mexico, there was a lot of criticism of, first of all, the handling of our relations with Mexico generally, and secondly, of the handling of our energy relations with Mexico, particularly with regard to the abortive gas deal. There was, as I say, a great deal of criticism in part for having, first of all, interfered, and secondly, with regard to having fussed about the price when the important thing was to import energy and to have access to Mexican energy.

There was a view, which I think is mistaken, but a general view nonetheless, that the level of our gas imports was also tied to the level of oil production in Mexico, because of the associated nature of some of their production. More generally there was a feeling that we had mismanaged our relations with Mexico on a whole range of things, and that had we done better there would be more Mexican energy production available. There was also a feeling that, "By the way, there's Canada sitting up there, and they have a lot of energy too." So energy was an underlying motive for the basic initiative; but the idea, essentially, was, "Why don't we just look at the relationships, and at the possibility not only for some bilateral negotiations, but for some of trilateralism as well?"

The Chairman: It is my understanding that there was a directive—I do not know if it was in that act—to the administration to assess the impact of the Tokyo Round of the GATT, when it was concluded, vis-à-vis its impact on Canada-U.S. trade. Is there such a study being made?

Mr. Katz: Yes. There is a study which is mandated on the part of the administration. I think there is a time limit on it.

The Chairman: Something like next December?

Mr. Katz: Yes. By the time I had left the government, which was December 15 of last year, it had not been organized. I do not know how it is being organized now. There was some possibility of hiring outside consultants in part, but I just have not kept track of that.

The Chairman: Well, we will have to inquire into that.

My last question is a somewhat broad one, and I will try and keep it coherent.

There are those who argue that as a result of the Tokyo Round of the GATT, when it is fully implemented, in 1988, tariffs generally, between Canada and the United States, will have been reduced to a level where they have lost their real effectiveness. Mr. Rod Grey, who has appeared before this committee, and has spoken in the United States and Canada, has expressed a view to the effect that the United States is reacting to the lower tariffs of GATT by putting in their place a range of non-tariff barriers and other legal restrictions, or is

[Traduction]

M. Katz: En effet, le terme «intérêt» est plus juste que le terme «appui», parce que ce dernier terme signifierait que l'on connaîtrait les détails de cette proposition; mais je pense qu'il faut également envisager cette question dans le contexte du dossier énergétique. En ce qui concerne particulièrement le Mexique, bon nombre de critiques ont été formulées en premier lieu à l'égard de nos relations générales avec le Mexique et en deuxième lieu à l'égard de nos relations avec ce pays dans le domaine énergétique, surtout en ce qui concerne le contrat de vente de gaz naturel qui a avorté. Comme je l'ai mentionné, beaucoup de critiques ont été émises parce que, premièrement, il y a eu ingérence et, deuxièmement, parce qu'on a insisté sur le prix alors qu'il fallait tout importer des ressources énergétiques et avoir accès aux ressources mexicaines.

On avait émis l'opinion suivante qui, d'après moi, était fausse mais, qui était partagée par la majorité: le niveau de nos importations de gaz naturel était également relié au niveau de la production pétrolière au Mexique, en raison de la nature connexe de certains aspects de la production. D'une manière plus générale, on croyait que nous n'avions pas bien mené nos relations avec le Mexique sur bon nombre de questions, et que de bonnes relations nous auraient obtenu davantage de produits énergétiques mexicains. Certains s'en tenaient à la théorie suivante: «Le Canada possède également beaucoup de ressources énergétiques». Par conséquent, je suis certain que la question énergétique a été un motif suffisant pour présenter cette initiative; mais la théorie était essentiellement la suivante: «pourquoi ne pas envisager uniquement les relations et la possibilité d'entamer des négociations non seulement bilatérales mais également trilatérales?»

Le président: Je crois qu'une directive, et j'ignore si cette loi la prévoyait, a été transmise à l'administration lui enjoignant d'évaluer les conséquences du Tokyo Round du GATT sur le commerce canado-américain. Une telle étude a-t-elle été effectuée?

M. Katz: Oui. L'administration a été mandatée d'effectuer une étude et je pense qu'un délai a été imposé.

Le président: Décembre prochain je crois?

M. Katz: Oui. Lorsque j'ai quitté le gouvernement le 15 décembre dernier, cette étude n'avait pas encore été commencée. Je ne sais pas comment le tout se déroule actuellement. On parlait d'embaucher des experts du secteur privé, mais je ne sais plus où en sont les choses.

Le président: Nous devons obtenir des renseignements à cet égard.

Ma dernière question est quelque peu générale, et j'essaierai de la formuler d'une façon cohérente.

D'une part certains allèguent que, lorsque les dispositions du Tokyo Round seront appliquées en 1988, les droits de douane entre le Canada et les États-Unis auront été réduits à un point tel qu'ils ne seront plus du tout efficaces. M. Rod Grey, qui a déjà comparu devant le Comité et qui a déjà prononcé des allocations aux États-Unis et au Canada, a émis l'opinion suivante: les États-Unis opposent aux droits de douane moins élevés du GATT une série de barrières non tarifaires et de règlements ou des pratiques plus sévères de sorte que le

[Text]

tightening up legal procedures, so that Canada could find itself in the worst of both worlds, that is to say, without its traditional tariff protection at a high enough level to be effective, and facing equal or increased difficulty in getting into the United States because of non-tariff barriers.

This leads one to the argument that possibly an interim free trade agreement with the United States, not specifically spelling out the reduction of tariffs, yet at the same time providing a mechanism by which we could start dealing with non-tariff barriers, would be at least effective to that extent. Could you comment on that general picture?

Mr. Katz: Well, first of all I would say that to a considerable extent both the authority to enter into the Tokyo Round negotiations and the authority to carry out the results of negotiations were precised on the notion that we would not only lower barriers to trade, but ensure that trade was fair. The slogan coined was, "Free but fair trade." It is for that reason that the provisions on anti-dumping countervailing duties in particular, but also some other minor provisions, were amplified.

I do not accept that that these provision are a substitution of one form of protection for another unless those provisions are misused. They are, in their design and articulation, consistent with the international agreements on the subject, but much depends on how they are carried out. On the one hand, I think it is an exaggeration to say that tariffs have become less important or unimportant, and that there are other forms of protection; on the other hand, I would say it is something that does require very careful scrutiny.

One element of the MTN agreements is that there are provision for international supervision and adjudication. Apart from bilateral involvement, there is a court of appeal in the GATT which does not have the force of the domestic legal system but, in the case of the United States, does have considerable force. However, there would be greater security in terms of a bilateral agreement if it were all laid out very specifically as to what could be done and what could not be done.

The Chairman: It seems to me—and it is argued forcefully by some—that while you can enforce tariffs on a multilateral basis, because they have to be published in a book, it is very difficult to police NTBs effectively on a multilateral basis and that it is possibly more effectively done on a bilateral basis.

Mr. Katz: There is no limitation to the imagination of man, and it is hard to legislate against all of the ways people may administer. However, I think it is possible to write standards and to set out objectives and intentions and then provide some mechanism for resolution of particular disputes.

I might mention, incidentally, that in the automotive agreement there is a provision which makes it clear that while tariffs are eliminated, anti-dumping and countervailing are not set aside.

[Traduction]

Canada devienne le parent pauvre, c'est-à-dire que sa protection tarifaire habituelle n'est plus assez élevée pour être efficace et qu'il ait autant sinon plus de difficultés à vendre sur le marché américain en raison de ces barrières non tarifaires.

Tout ce scénario nous amène à la thèse selon laquelle un accord de libre-échange provisoire avec les États-Unis serait peut-être efficace à tout le moins s'il ne prévoyait pas spécifiquement de réduire les droits de douane mais établissait un mécanisme permettant d'essayer de régler le problème des barrières non tarifaires. Pourriez-vous nous faire connaître vos observations à cet égard?

M. Katz: En premier lieu, je dirais que, dans une large mesure, le pouvoir de participer au Tokyo Round et celui d'appliquer les dispositions de ces négociations étaient fondés sur la notion que non seulement nous diminuerions les barrières tarifaires, mais également que nous garantirions des échanges équitables. Le slogan était alors: «Des échanges libres mais équitables». C'est pour cette raison que la portée des dispositions prévoyant des droits compensateur et antidumping a été augmentée tout comme la portée d'autres dispositions peu importantes.

Selon moi, ces dispositions ne remplacent une forme de protection par une autre sauf si ces dispositions sont mal appliquées. Le libellé et l'objet de ces dispositions sont conformes aux accords internationaux, mais le tout repose en grande partie sur la façon dont elles sont appliquées. D'une part, je pense qu'il est exagéré de dire que ces droits de douane sont moins importants ou négligeables. Et qu'il existe d'autres formes de protection; d'autre part, je dirais que c'est une question qui nécessite un examen très approfondi.

Ces accords découlant de négociations commerciales multilatérales prévoient entre autres une surveillance et une adjudication sur le plan international. Indépendamment des ententes bilatérales, il existe, dans le cadre du GATT, un tribunal d'appel qui n'a pas les mêmes prérogatives que les tribunaux d'un pays; cependant, ce tribunal d'appel possède des prérogatives importants aux États-Unis. Toutefois, il serait beaucoup plus sûr, dans le cas d'un accord bilatéral, de préciser ce qui pourrait être fait et ce qui ne pourrait pas l'être.

Le président: Il me semble, et certains le soutiennent avec force, que même s'il est possible de mettre en vigueur les tarifs au niveau multilatéral parce qu'ils doivent être publiés dans un livre, il est très difficile de maintenir efficacement des barrières non tarifaires à ce même niveau, ce qui peut se réaliser plus efficacement bilatéralement.

M. Katz: Il n'y a aucune limite à l'imagination de l'homme, et il est difficile de prévoir par voie législative toutes les façons dont peut s'effectuer l'administration. Toutefois, je crois qu'il est possible de rédiger des normes et d'établir des objectifs et des intentions et ensuite de prévoir certains mécanismes pour résoudre des conflits particuliers.

Incidentement, l'accord sur l'automobile renferme une disposition qui précise clairement que même si les tarifs sont supprimés, ce n'est pas le cas des droits compensateur et antidumping.

[Text]

The Chairman: When I referred to NTBs, I was not just referring to countervailing.

Mr. Katz: I think other things are involved such as procurement regulations and technical standards, for example. There is a favourite description of tariff nomenclature which can be designed to apply without the use of tariffs, and it is: "The cheese made of the milk of goats grazed at 5,000 feet or higher." It is possible to write standards, be they health standards or safety standards, which affect or exclude the admission of a product. All kinds of things can be done, and you cannot legislate in advance against, or write agreements that prevent or prohibit people from exercising their imaginations. However, you can prevent the use of such provisions if they cut across the basic thrust of an agreement.

The Chairman: During the compilation of our previous report, we had evidence that NTBs relative to farm machinery, where there were no tariffs between two countries, were inhibiting Canadian farm machinery going to the United States. The evidence was that if the provisions were changed it would allow a flood of Canadian, Japanese, European or whatever machinery into the United States.

Mr. Katz: That, in a sense, is the petrochemical problem again.

The Chairman: I believe Senator Stanbury still has a question.

Senator Stanbury: Fortunately, my question falls from what you have been discussing. As a matter of comment, the other day a Canadian exporter told me that there are so many lawyers in the United States specializing in trade and becoming knowledgeable on non-tariff barriers, that a manufacturer, if he finds himself being troubled by imports from some other country, can call any one of a large number of lawyers and receive advice concerning the NTBs at any particular time.

The problem that I was going to mention, and ask you for a possible solution of, apart from the one that the chairman has suggested concerning bilateral agreements, is the problem of countervailing between EEC and the United States where the EEC applied anti-dumping in a way which was protective—at least, that is my own feeling about what I have seen. In this way they will gain an unusual advantage over the United States, for instance, in the nylon fibre situation. Our people are immediately caught in the middle of this. We know it was not intended to catch us, but it does. We had already developed a very substantial market which is lost. Similarly, of course, we are caught in many of the American restrictions and NTBs which were set up to cut off the unfair competition from the Japanese or from the Germans. Steel is one of those products which is covered by these restrictions.

We are such neophytes in the exporting business that these experiences tend to discourage our businessmen rather quickly, and the question is whether we have any solution rather than some kinds of bilateral agreements.

Mr. Katz: Again, in terms of getting caught up in other disputes, a bilateral arrangement between the two countries, I

[Traduction]

Le président: Quand j'ai mentionné les barrières non tarifaires, je ne songeais pas uniquement au droit compensateur.

M. Katz: D'autres facteurs entrent en ligne de compte, par exemple les règlements d'approvisionnement et les normes techniques. Il existe une description bien connue de la nomenclature tarifaire qui peut être destinée à s'appliquer sans avoir recours au tarif, et c'est celle-ci: «Le fromage fait de lait de chèvres élevées à 5 000 pieds d'altitude ou plus». Il est possible de rédiger des normes, que ce soit des normes de santé ou de sécurité, qui influent sur l'admission d'un produit. Toutes ces choses sont possibles, et on peut y pallier au moyen d'une certaine législation, ou rédiger des accords qui préviennent ou empêchent l'exercice d'une trop grande imagination. Toutefois, il est possible d'empêcher le recours à de telles dispositions si elles sont contraires à la portée fondamentale d'un accord.

Le président: Au cours de l'établissement de notre rapport précédent, il nous a été démontré que les barrières non tarifaires relatives à la machinerie agricole, lorsqu'il n'y a aucun tarif entre deux pays, empêchaient le matériel agricole canadien d'être exporté aux États-Unis. En effet, si nous modifions les dispositions, la machinerie canadienne, japonaise, européenne ou autres envahirait le marché américain.

M. Katz: Nous en revenons une fois de plus au problème de la pétrochimie.

Le président: Je crois que le sénateur Stanbury désire poser une autre question.

Le sénateur Stanbury: Heureusement, ma question découle de ce que vous venez de discuter. L'autre jour, un exportateur canadien m'a dit, en passant, qu'il y avait tant d'avocats aux États-Unis qui se spécialisaient dans le commerce et la connaissance des barrières non tarifaires, qu'un fabricant qui se trouvait lésé par des importations en provenance d'un autre pays pouvait consulter un de ces nombreux avocats et obtenir n'importe quand un avis sur les barrières non tarifaires.

Le problème auquel je songeais, et auquel j'aimerais que vous apportiez une solution si c'est possible, mise à part celle qu'a proposée le président au sujet des accords bilatéraux, est celui du droit compensateur entre la C.E.E. et les États-Unis, qui s'est posé lorsque la C.E.E. a appliqué l'antidumping comme mesure de protection, du moins est-ce l'impression que j'ai eue. De cette façon, elle acquiert un avantage extraordinaire sur les États-Unis, par exemple dans le marché de la fibre de nylon. Nous sommes immédiatement touchés par cette mesure, même si elle ne nous visait pas au départ. Nous avions élaboré un marché très considérable qui a été perdu. Pareillement, bien sûr, nous sommes touchés par un grand nombre des restrictions et des barrières non tarifaires américaines qui avaient été établies à l'origine pour contrecarrer une concurrence déloyale de la part des Japonais et des Allemands. L'acier est un des produits qui est touché par ces restrictions.

Nous sommes de tels néophytes en matière d'exportation que ces expériences ont tendance à décourager plutôt rapidement nos hommes d'affaires. Il faut chercher d'autres solutions et non se tourner vers une forme quelconque d'accord bilatéral.

M. Katz: Je le répète, pour empêcher que nous soyons mêlés à d'autres conflits, un accord bilatéral entre les deux pays

[Text]

think, would obviate that. For example, a restriction against imports from Japan or the Far East would not apply to a bilateral free-trade arrangement.

However, another answer to that problem comes down to a case-by-case solution. I am aware of a number of cases where Canadian interests were dealt with on a special basis. For example, the steel trigger price system which was an aspect of anti-dumping, was a technique for avoiding going into massive anti-dumping cases. The prices which triggered off the anti-dumping investigation were based on Japanese costs, but a special allowance was made for Canada, in part in recognition of the transportation factor. Similarly, by the way, allowances were made in the case of Mexico. There was a similar case involving specialty steel where import quotas were established, and a special allowance was made for Canada.

Even in the absence of a free-trade arrangement, it is possible, on a case-by-case basis, to deal with some, but not all, cases. There have been instances where Canada has become caught up in a bilateral arrangement between the United States and another country and there have always been cases where the United States has been caught up in problems between two other sets of countries.

The Chairman: I suppose I should interject before closing the meeting and say that it has become doubly difficult for Canada to go down and ask for special exemption since we announced that a special relationship does not exist and that we only have a unique relationship. I know there are times when our officials have found it difficult to negotiate because of that position.

Mr. Katz: I was reviewing some history going back to 1971 last night, and I remember being rather surprised at Canadian officials and Canadian ministers going down and asking for special treatment in view of some of the rhetoric that had gone on before that. I do not think it is necessary to put it in terms of special treatment but looking at circumstances which are either special or unique, but generally it has been my experience, at least during my tenure—let me limit it to that—we did not proceed automatically or we tried not to be unreasonable, and I do not mean only with respect to Canada but with respect to other countries as well. We tried to look at a problem and tried to deal with it as best we could, and if there were reasons to make exceptions in different cases, we did. The problem that one needs to avoid is downright discrimination.

The Chairman: Honourable senators, I have no one else on my list, and it is now 5 o'clock. Before we adjourn, on your behalf I would like to thank Mr. Katz for coming this distance, for his excellent and thought-provoking opening presentation, and for his very forthcoming answers to our questions. We know that this will assist us very much in the preparation of our report, and we hope that you will take some interest in reading it when we publish it.

[Traduction]

serait, à mon avis, la meilleure solution. Par exemple, une restriction contre les importations du Japon ou de l'Extrême-Orient ne s'appliquerait pas alors à un accord de libre-échange bilatéral.

Toutefois, on pourrait aussi s'attaquer au problème en essayant de trouver une solution pour chaque cas. Je connais un certain nombre de cas où les intérêts canadiens ont été traités séparément. Par exemple, le système de prix d'intervention pour l'acier qui constituait une forme d'antidumping, était une technique qui permettait d'éviter les cas d'antidumping abusifs. Les prix qui ont déclenché l'enquête antidumping étaient fondés sur les coûts japonais, mais un dédommagement spécial a été accordé au Canada, compte tenu du facteur transport. De la même façon, des dédommagements ont été accordés au Mexique. Il y a eu un cas semblable mettant en cause l'acier spécial où des contingents d'importation ont été établis, et où un dédommagement spécial a été consenti au Canada.

Même sans accord de libre-échange, il est possible, en se penchant sur chaque cas, de régler un certain nombre d'entre eux, mais non pas tous. Il est déjà arrivé que le Canada soit mêlé à un accord bilatéral conclu entre les États-Unis et un autre pays et il est aussi arrivé que les États-Unis aient été mêlés aux problèmes qui existaient entre deux autres pays.

Le président: Je crois devoir intervenir avant la clôture de la réunion pour dire qu'il est devenu doublement difficile pour le Canada de demander une exemption spéciale depuis que nous avons annoncé qu'il n'existait pas de relations spéciales, et que nous n'avions qu'une relation unique. Je sais que cette situation a rendu parfois la tâche de nos représentants plutôt difficile dans les négociations.

M. Katz: Je revoyais hier soir certains faits qui se sont produits depuis 1971, et j'ai été assez surpris de constater que des dignitaires et des ministres canadiens se sont rendus aux États-Unis pour demander un traitement de faveur sur la foi d'anciens échanges verbaux. Je ne crois pas qu'il soit nécessaire de parler de traitement de faveur, mais compte tenu des circonstances qui sont soit spéciales soit uniques, j'ai généralement constaté, du moins depuis que j'occupe ce poste, que nous ne réagissons pas automatiquement, c'est-à-dire que nous n'essayions pas d'être déraisonnables, et je ne songe pas uniquement au Canada mais à d'autres pays également. Nous avons toujours essayé de faire face à un problème et de le résoudre de notre mieux, et s'il y avait des raisons de faire exception dans certains cas, nous le faisons. Il faut à tout prix éviter la discrimination radicale.

Le président: Honorables sénateurs, il n'y a plus d'autres intervenants, et il est maintenant 17 heures. J'aimerais, avant de suspendre nos travaux, remercier en votre nom M. Katz d'être venu d'aussi loin nous rencontrer, de son excellente et stimulante déclaration préliminaire, de ses amples réponses à nos suggestions qui, nous le savons, nous aideront énormément dans la préparation de notre rapport et nous espérons qu'il trouvera un certain intérêt à le lire lorsque nous le publierons.

[Text]

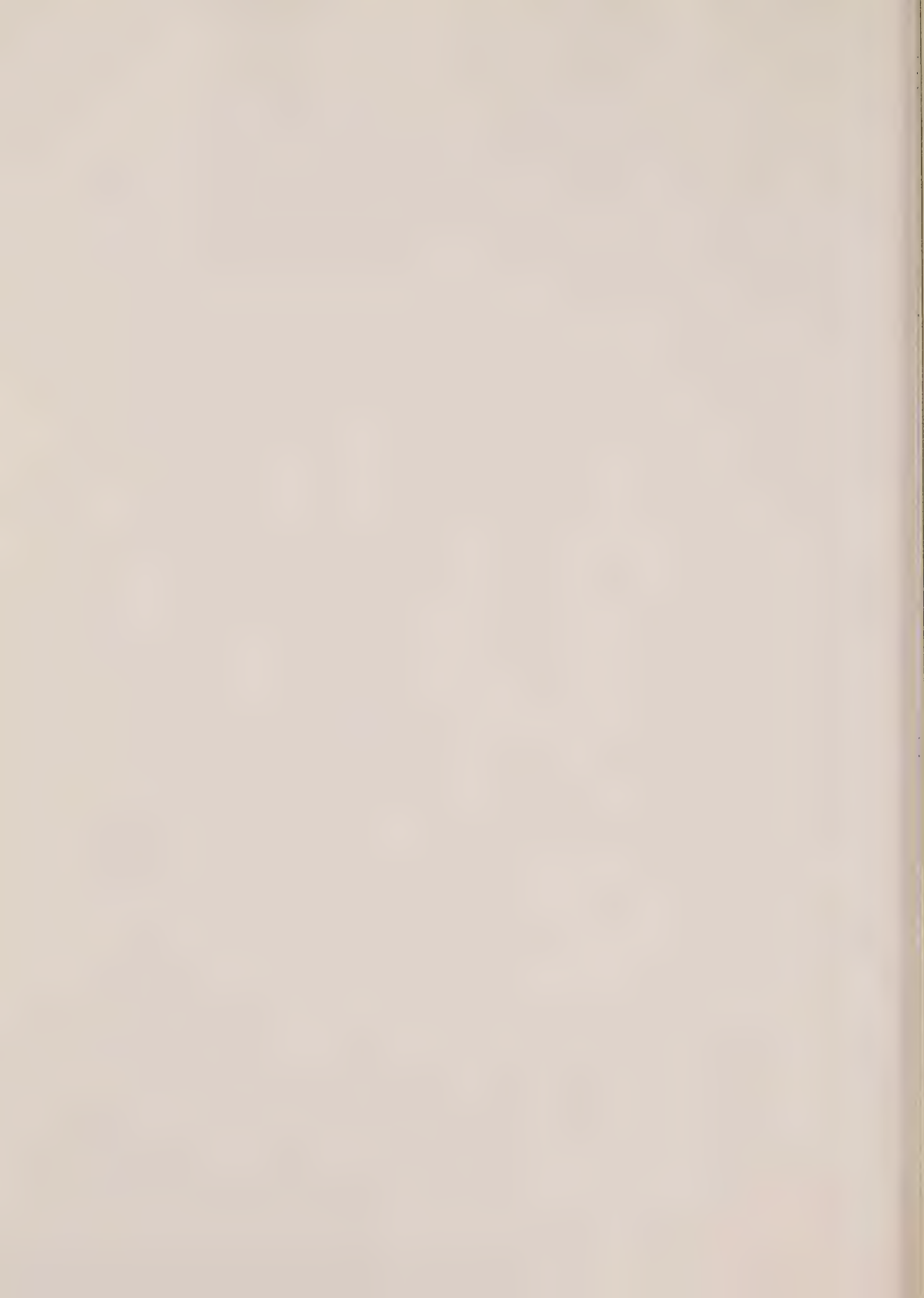
Mr. Katz: Thank you, Mr. Chairman. I am very pleased to have participated in your study, and have enjoyed it.

The committee adjourned.

[Traduction]

M. Katz: Merci, monsieur le président. Il m'a été très agréable de vous rencontrer.

Le Comité suspend ses travaux.





*If undelivered, return COVER ONLY to
Canadian Government Printing Office,
Supply and Services Canada,
45 Sacré-Coeur Boulevard,
Hull, Quebec, Canada, K1A 0S7*

*En cas de non-livraison
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à
Imprimerie du gouvernement canadien
Approvisionnement et Services Canada,
45, boulevard Sacré-Coeur,
Hull, Québec, Canada K1A 0S7*

WITNESSES—TÉMOINS

Mr. Julius Katz, Senior Vice President, ACLI International
Inc., White Plains, N.Y., U.S.A.;

Mr. Lawrence Krause, Senior Fellow, Brookings Institute,
Washington, D.C., U.S.A.

M. Julius Katz, premier vice-président, ACLI International
Inc., White Plains, N.Y., É.-U.;

M. Lawrence Krause, membre agrégé de la Brookings Insti-
tute, Washington, D.C., É.-U.



First Session
Thirty-second Parliament, 1980

Première session de la
trente-deuxième législature, 1980

SENATE OF CANADA

SÉNAT DU CANADA

*Proceedings of the Standing
Senate Committee on*

*Délibérations du comité
sénatorial permanent des*

Foreign Affairs

Affaires étrangères

Chairman:

The Honourable George C. van ROGGEN

Président:

L'honorable GEORGE C. van ROGGEN

Thursday, June 26, 1980

Issue No. 8

Eighth Proceedings on:

Canadian Relations with the United States

LIBRARY Le jeudi 26 juin 1980

Fascicule n° 8

Huitième fascicule concernant:

Les relations du Canada avec les États-Unis

WITNESSES:

(See back cover)

TÉMOINS:

(Voir à l'endos)

THE STANDING SENATE COMMITTEE ON
FOREIGN AFFAIRS

The Honourable George C. van Roggen, *Chairman*

The Honourable Martial Asselin, P.C., *Deputy Chairman*

The Honourable Senators:

Asselin	Macquarrie
Bélisle	Marshall
Bird	McElman
Bosa	Molgat
*Flynn	Molson
Frith	Murray
Graham	Neiman
Grosart	*Perrault
Haidasz	Riel
Hicks	Rizzuto
Lafond	Roblin
Lamontagne	Smith (<i>Colchester</i>)
Lang	Stanbury
Langlois	van Roggen
Lapointe	Yuzyk—(28)

**Ex Officio Members*

(Quorum 5)

LE COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT
DES AFFAIRES ÉTRANGÈRES

Président: L'honorable George C. van Roggen

Vice-président: L'honorable Martial Asselin, C.P.

Les honorables sénateurs:

Asselin	Macquarrie
Bélisle	Marshall
Bird	McElman
Bosa	Molgat
*Flynn	Molson
Frith	Murray
Graham	Neiman
Grosart	*Perrault
Haidasz	Riel
Hicks	Rizzuto
Lafond	Roblin
Lamontagne	Smith (<i>Colchester</i>)
Lang	Stanbury
Langlois	van Roggen
Lapointe	Yuzyk—(28)

**Membres d'office*

(Quorum 5)

ORDER OF REFERENCE

Extract from the Minutes of the Proceedings of the Senate,
Thursday, May 1st, 1980:

"With leave of the Senate,
The Honourable Senator van Roggen moved, seconded
by the Honourable Senator Asselin, P.C.:

That The Standing Senate Committee on Foreign
Affairs be authorized to continue its examination of and
report upon Canadian relations with the United States:

That the papers and evidence received and taken on the
subject in the Twenty-Ninth, Thirtieth and Thirty-first
Parliaments be referred to the Committee;

That the Committee be empowered to engage the ser-
vices of such counsel and technical, clerical and other
personnel as may be required for the purpose of the said
examination and for the purpose of its examination and
consideration of such legislation and other matters as may
be referred to it, at such rates of remuneration and
reimbursement as the Committee may determine, and to
compensate witnesses by reimbursement of travelling and
living expenses, if required, in such amount as the Com-
mittee may determine; and

That the Committee have power to sit during adjourn-
ments of the Senate.

The question being put on the motion, it was—
Resolved in the affirmative."

ORDRE DE RENVOI

Extrait des Procès-verbaux du Sénat, le jeudi 1^{er} mai 1980:

«Avec la permission du Sénat,
L'honorable sénateur van Roggen propose, appuyé par
l'honorable sénateur Asselin, C.P.,

Que le Comité sénatorial permanent des affaires étran-
gères soit autorisé à continuer son étude des relations du
Canada avec les États-Unis et à faire rapport à ce sujet;

Que les documents recueillis et les témoignages enten-
dus sur ce sujet au cours des vingt-neuvième, trentième et
trente et unième Parlements soient déferés au comité;

Que le comité soit autorisé à retenir les services d'avo-
cats, de personnel technique et de personnel de bureau
dont il pourra avoir besoin aux fins de ladite enquête et
aux fins d'examiner les mesures législatives et autres
questions qui peuvent lui être déferées, et aux tarifs de
rémunérations et de remboursement que le comité peut
déterminer, et à indemniser les témoins en leur rembour-
sant des frais de voyage et de subsistance, si nécessaire,
aux montants que le comité peut déterminer; et

Que le comité soit autorisé à siéger durant les ajourne-
ments du Sénat.

La question mise aux voix, est adoptée.»

Le greffier du Sénat

Robert Fortier

Clerk of the Senate

MINUTES OF PROCEEDINGS

THURSDAY, JUNE 26, 1980
(9)

[Text]

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs met this day at 9:35 a.m., the Chairman, the Honourable Senator van Roggen, presiding.

Present: The Honourable Senators Bélisle, Bosa, Haidasz, Lafond, Lapointe, Macquarrie, McElman, Neiman, Roblin, Stanbury and van Roggen. (10)

Present but not of the Committee: The Honourable Senator Petten.

The Committee continued consideration of its Order of Reference dated May 1st, 1980, relating to Canadian Relations with the United States.

Witnesses:

Mr. K. M. Campbell, General Manager, Ontario Furniture Manufacturers Association;

Mr. Gerry Cockerill, Vice-president and General Manager, Kaufman Company, Collingwood, Ontario;

Mr. Claude Jutras, General Manager, Quebec Furniture Manufacturers Association;

Mr. Bruce MacPherson, President, Gibbard Furniture Shops Ltd., Napanee, Ontario;

Mr. Joe Malko, Furniture West Inc., Winnipeg, Manitoba;
Mr. Bernard Papineau, President, H.P.L. Cie, Arthabaska, Québec;

Mr. Norman Ricard, President and General Manager, NORCA Management Ltd., Montreal, Québec.

The Chairman introduced the witnesses.

Messrs. MacPherson, Campbell, Papineau and Ricard each made a statement. The witnesses answered questions put to them by members of the Committee.

On motion of the Honourable Senator Stanbury, it was ordered that Tables 1, 2 and 3 appended to the brief of the Canadian Council of Furniture Manufacturers and the comparative statistics appended to the brief of the Quebec Furniture Manufacturers Association Inc. be printed as appendices to today's Proceedings of the Committee (*See Appendices "8-A" and "8-B"*).

At 12:15 p.m., the Committee adjourned to the call of the Chair.

ATTEST:

Le greffier du Comité

Patrick Savoie

Clerk of the Committee

PROCÈS-VERBAL

LE JEUDI 26 JUIN 1980
(9)

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères se réunit aujourd'hui à 9 h 35 sous la présidence de l'honorable sénateur van Roggen (*président*).

Présents: Les honorables sénateurs Bélisle, Bosa, Haidasz, Lafond, Lapointe, Macquarrie, McElman, Neiman, Roblin, Stanbury et van Roggen. (10)

Présent mais ne faisant pas partie du Comité: L'honorable sénateur Petten.

Le Comité poursuit l'étude de son ordre de renvoi du 1^{er} mai 1980 portant sur les relations du Canada avec les États-Unis.

Témoins:

M. K. M. Campbell, directeur général, L'Association des Fabricants de meubles de l'Ontario;

M. Gerry Cockerill, vice-président et directeur général, Kaufman Company, Collingwood, Ontario;

M. Claude Jutras, directeur général, Association des Fabricants de meubles du Québec Inc.;

M. Bruce MacPherson, président, Gibbard Furniture Shops Ltd., Napanee, Ontario;

M. Joe Malko, Furniture West Inc., Winnipeg, Manitoba;
M. Bernard Papineau, président, H.P.L. Cie, Arthabaska, Québec;

M. Norman Ricard, président et directeur général, NORCA Management Ltd., Montréal, Québec.

Le président présente les témoins.

MM. MacPherson, Campbell, Papineau et Ricard font chacun une déclaration. Les témoins répondent aux questions qui leur sont posées par les membres du Comité.

Sur motion de l'honorable sénateur Stanbury, il est ordonné que les tableaux 1, 2 et 3 annexés au mémoire du Canadian Council of Furniture Manufacturers et les statistiques comparatives jointes au mémoire de l'Association des Fabricants de meubles du Québec Inc. soient joints aux procès-verbal et témoignages de ce jour (*Voir Appendices «8-A» et «8-B»*).

A 12 h 15, le Comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation du président.

ATTESTÉ:

EVIDENCE

Ottawa, Thursday, June 26, 1980

[Text]

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs met this day at 9.30 a.m. to examine Canadian relations with the United States.

Senator George C. van Roggen (*Chairman*) in the Chair.

The Chairman: Honourable senators, this morning we are continuing our study on Canada-U.S. trade and we are happy to have with us seven representatives from the Canadian furniture industry. We have Mr. K. M. Campbell, of the Ontario Furniture Manufacturers' Association; then Mr. Gerry Cockerill, Vice-President and General Manager, Kaufman Company, Collingwood; and Mr. Claude Jutras, General Manager, Quebec Furniture Manufacturers' Association. Mr. Bruce MacPherson, who will be making the opening presentation, is on my immediate right. He is the President of Gibbard Furniture Shops Ltd. of Napanee, Ontario. We then have Mr. Joe Malko, of Furniture West Inc., Winnipeg, Manitoba. We also have Mr. Bernard Papineau, President, H.P.L. Cie, Arthabaska, Quebec; and Mr. Norman Ricard, President and General Manager, NORCA Management Ltd., of Montreal, Quebec. He also will be making one of the opening presentations.

I will be asking Mr. MacPherson to make an opening presentation. I believe Mr. Papineau and Mr. Malko will follow him with short commentaries. Following that I will call on Mr. Ricard to make his presentation. Mr. MacPherson will be speaking in his capacity as Chairman of the Canadian Council of Furniture Manufacturers. He is a past president and director of the Ontario association and an honorary member of the Quebec association. He is President of Gibbard Furniture Shops Ltd., of Napanee, Ontario, a firm which has been in the business since 1835. He has been with the firm for 30 years. Mr. Ricard is President of the Vilas Furniture Company, a division of NORCA Management Ltd. of Montreal. He is a business management graduate from Sherbrooke University. He has been rapidly expanding his furniture enterprises since 1973. He has a number of companies, including, I believe, one subsidiary operating in the United States, and some connections with West German producers.

With that introduction, I would ask Mr. MacPherson to make his opening statement.

Mr. Bruce MacPherson, Chairman, Canadian Council of Furniture Manufacturers; President, Gibbard Furniture Shops Ltd., Napanee, Ontario: Thank you, Mr. Chairman. The subject about which we are talking today is one of extreme concern to our industry. For this reason we are most interested to be here, and we welcome the opportunity to give our views. We appreciate the fact that Canada has to go forward in a freer, liberalized world to try to further expand our export markets, and we are fully aware of this, as we fully participated in both the Kennedy Round and the recently concluded Tokyo Round of negotiations.

We are aware of these things. We are also aware, however, of the necessity and importance of giving as clear and concise

TÉMOIGNAGES

Ottawa, le jeudi 26 juin 1980

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères se réunit aujourd'hui à 9 h 30 pour étudier les relations entre le Canada et les États-Unis.

Le sénateur George C. van Roggen (*président*) occupe le fauteuil.

Le président: Honorables sénateurs, nous poursuivons ce matin notre étude du commerce entre le Canada et les États-Unis et nous sommes heureux d'avoir parmi nous sept représentants de l'industrie canadienne du meuble. Voici M. K. M. Campbell de l'Association des fabricants de meubles de l'Ontario, M. Gerry Cockerill, vice-président et directeur général de la société Kaufman de Collingwood, et M. Claude Jutras, directeur général de l'Association des fabricants de meubles du Québec. M. Bruce MacPherson, qui fera une déclaration préliminaire, est assis à ma droite. Il est président de la Gibbard Furniture Shops Ltd. de Napanee (Ontario). Voici, M. Joe Malko de la Furniture West Inc., de Winnipeg (Manitoba). Puis, voici M. Bernard Papineau, président de la H.P.L. Cie d'Arthabaska (Québec) et M. Norman Ricard, président et directeur général de la NORCA Management Ltd. de Montréal (Québec). Ce dernier fera également une déclaration préliminaire.

Je demanderai tout d'abord à M. MacPherson de prendre la parole. Je crois que M.M. Papineau et Malko formuleront ensuite de brèves observations. Puis, je demanderai à M. Ricard de faire son exposé. M. MacPherson parlera à titre de président du Conseil canadien des fabricants de meubles. Il est ex-président et directeur de l'Association de l'Ontario et membre honoraire de l'Association du Québec. Il est en outre président de la Gibbard Furniture Shops Ltd. de Napanee (Ontario), entreprise en exploitation depuis 1835 et pour laquelle il travaille depuis 30 ans. M. Ricard est quant à lui président de la Vilas Furniture Company, filiale de la NORCA Management Ltd. de Montréal. Il est diplômé en administration de l'Université de Sherbrooke et ses sociétés de meubles ont rapidement pris de l'expansion depuis 1973. Il possède un certain nombre d'entreprises, y compris, je crois, une filiale aux États-Unis, et entretient des relations d'affaires avec des producteurs de l'Allemagne de l'Ouest.

Cela dit, je cède la parole à M. MacPherson.

M. Bruce MacPherson, président, Conseil des fabricants de meubles du Canada; président de la Gibbard Furniture Shops Ltd., Napanee (Ontario): Merci, monsieur le président. La question que nous aborderons aujourd'hui est très importante pour notre industrie. C'est pourquoi nous sommes des plus heureux d'être parmi vous et d'avoir la possibilité d'exprimer notre point de vue. Nous reconnaissons que le Canada doit envisager une libéralisation de son commerce de façon à pouvoir élargir ses marchés d'exportation, du fait, notamment, que nous avons participé aux négociations Kennedy et aux récentes négociations de Tokyo.

Nous n'ignorons pas la réalité. Nous n'ignorons pas non plus la nécessité et l'importance de présenter une image claire et

[Text]

a picture of the effects on the Canadian furniture industry as to what free trade would mean to that industry. Therefore we welcome the opportunity of being here.

Mr. Chairman, I am about to make a little switch here, which may be rather unusual. I find that I have quite a few pages to go through, as has Mr. Ricard. In the interests of time, I should mention that I have with me the wrong eye glasses here for the light. I would like to ask Mr. Campbell, our general manager, to review this, and then I could answer any questions.

The Chairman: Let me apologize for the light and say that your remark is timely, because yesterday I wrote to the Internal Economy Committee of the Senate complaining bitterly about the lighting in this committee room. I trust that we shall now get some action.

Mr. MacPherson: I would say that I do not need glasses; I just need a flashlight.

The Chairman: Thank you for your support. I extend my apologies for the rather primitive conditions. At least we have not yet heard any noise from the tourists going by in the hall!

Mr. K. M. Campbell, General Manager, Ontario Furniture Manufacturers' Association: Thank you, Mr. Chairman, I would like briefly to go over some of the structure of the industry and then follow what we have in the brief.

Industry Structure

The furniture industry is classified into major group 9 of the Standard Industrial Code as the furniture and fixtures sector. In 1979 the companies which make up this sector employed some 46,000 Canadians and produced goods valued at approximately \$1.9 billion. (See Table 1).

Within the sector there are, in fact, four separate industries which share many characteristics in common but differ considerably in the markets they serve. The largest segment is the household furniture industry which produces wooden, metal and upholstered furniture for the home; the miscellaneous furniture and fixtures which produces a variety of furniture for restaurants, hospitals, schools, churches as well as box springs and mattresses, shelving, et cetera. The office furniture industry produces furniture for offices such as desks, tables, chairs, screens, et cetera. The fourth group, the electric lamp and shade subsector, produces portable table and floor lamps and shades. In our remarks today, we will be directing the bulk of the comments to the household furniture industry which accounts for 59 per cent of the sector's output and employment and is some 85 to 90 per cent Canadian owned and controlled.

In viewing the industry, it is important to be aware of its particular characteristics. It is labour intensive, largely oriented to and dependant on its domestic market, and in comparison with other manufacturing industries, often looked upon as being fragmented. This situation applies not only in Canada but in most of the leading furniture producing countries. It is simply the nature of the industry.

While production is concentrated in Ontario and Quebec, the industry is becoming an increasingly important factor in

[Traduction]

précise des répercussions du libre-échange sur l'industrie canadienne du meuble. Nous vous remercions donc de nous avoir invités à vous rencontrer.

Monsieur le président, je m'écarterai ici un peu de la règle. J'ai un certain nombre de pages à revoir comme c'est le cas pour M. Ricard. Pour sauver du temps, je dirai que l'éclairage ne convient pas à mes lunettes. J'aimerais demander à M. Campbell, notre directeur général, de passer le texte en revue et puis je pourrai répondre aux questions.

Le président: Laissez-moi m'excuser pour l'éclairage et dire que votre observation tombe à point, car j'ai écrit hier au Comité de l'économie interne du Sénat pour me plaindre vertement de l'éclairage de cette pièce. J'espère donc que des mesures seront prises.

M. MacPherson: J'ajouterais que je n'ai pas besoin de lunettes, mais tout simplement d'une lampe de poche.

Le président: Je vous remercie de votre considération. Je m'excuse une fois de plus pour les conditions plutôt rudimentaires. Il est encore heureux que le bruit des visiteurs ne nous soit pas encore parvenu.

M. K. M. Campbell, directeur général de l'Ontario Furniture Manufacturers' Association: Merci, monsieur le président. J'aimerais tout d'abord expliquer brièvement la structure de l'industrie pour ensuite parler du contenu du mémoire.

Structure de l'industrie

L'industrie du meuble fait partie du grand groupe 9 du Code industriel, soit du secteur des membres et appareils. En 1979, les sociétés qui en font partie ont employé quelque 46 000 Canadiens et produit des biens évalués à environ \$1,9 milliard. (Voir le tableau 1).

Le secteur englobe en fait quatre industries distinctes qui ont bon nombre de caractéristiques en commun, mais qui diffèrent considérablement pour ce qui est des marchés desservis. L'élément le plus important est l'industrie du mobilier de maison qui produit des meubles en bois, en métal et rembourrés pour la maison; puis il y a l'industrie des meubles et appareils divers qui produit des biens pour les restaurants, les hôpitaux, les écoles, les églises, ainsi que des sommiers et matelats, des étagères, etc. L'industrie du mobilier de bureau produit des bureaux, tables, chaises, écrans, etc. Le troisième groupe, soit le sous-secteur des lampes électriques et abat-jour produit des lampes sur pied et portatives, ainsi que des abat-jour. Dans le cadre de nos observations aujourd'hui, nous nous attacherons à l'industrie du mobilier de maison qui représente 59% de la production et de l'emploi du secteur et qui est de 85 à 90% possédée et contrôlée par des Canadiens.

Au moment d'étudier l'industrie, il importe de tenir compte de ses caractéristiques particulières. Il s'agit d'une industrie de main-d'œuvre, largement axée sur le marché interne et dépendant de celui-ci, et, en comparaison avec d'autres industries manufacturières, souvent considérée comme fragmentée. Cette situation ne s'applique pas seulement au Canada, mais aussi à la plupart des principaux pays producteurs de meubles. C'est là la nature même de l'industrie.

Bien que la production soit concentrée en Ontario et au Québec, l'industrie prend de plus en plus d'ampleur au Nou-

[Text]

New Brunswick and the west. A significant portion of the industry's production is located in small communities where it is often the sole or major employer.

The furniture industry also has many linkages with other industries in Canada. Expenditures on its products have a mushrooming effect throughout the economy. In the Task Force Report it was established that the industry has a multiplier effect of 2.8. In other words, for every \$1 million of output sold by the industry, some \$2.8 million of goods and services are generated in the economy.

Industry Performance

Following the growth rate in the late 1960s of some five per cent per annum, demand for furniture "exploded" in the early 1970s as the market doubled to \$807 million by 1974, which was a real growth in the neighbourhood of 28.7 per cent. This provided the industry with its first period of sustained growth in its history. (See Table 2.) There were many factors affecting this market surge such as the high level of housing starts through the late 1960s, increased family formations and the rapid rise in consumer disposable income. However, one of the most important factors was an obviously increased consumer interest and appreciation for the furniture product. Between 1971 and 1974 average personal consumer expenditures on furniture increased by some 40 per cent.

By late 1974 the rate of growth in demand slowed and layoffs became widespread in the industry. Activity at the factory level remained depressed through 1977 with a loss of some 4,000 jobs. During this period, however, retail sales remained firm. This was unusual inasmuch as furniture, at the retail level, historically has been one of the first to feel the effects of unsettled economic conditions. During this period the growth in the market really went to the import suppliers. By 1974 it increased its volume fourfold, from \$29.2 million to \$118 million. The volume of imports continued to rise, reaching their peak market penetration in 1977. Thereafter, while the volume continued to increase, the import share of the market declined slightly. (See Table 2.)

Our import competition was, and is, very concentrated. Some 65 per cent of our imports originate in the U.S. I might say that almost 90 per cent of our exports go to the U.S. Our competition, however, is not the U.S. furniture industry, as such, but the low wage area of North Carolina, which forms the largest concentration of furniture manufacturing in the world. It is a matter of fact that our competition can be further pinpointed as coming primarily from a few of the largest companies.

To meet the increasing demand for furniture during the early part of the 1970's, considerable investment had been made by the industry. However, rising costs, particularly

[Traduction]

veau-Brunswick et dans l'Ouest. Une partie importante de la production est assurée par de petites collectivités où l'industrie est souvent le seul ou le principal employeur.

L'industrie du meuble a aussi bon nombre de liens avec d'autres industries du Canada. Les dépenses engagées dans ce domaine ont énormément de retombées sur toute l'économie. Il a été établi dans le rapport du groupe de travail que l'industrie a un facteur de multiplication de 2,8. En d'autres termes, il découle de chaque million de dollars de produits vendus par l'industrie, quelque \$2,8 millions de biens et services dans l'économie.

Rendement de l'industrie

Le taux de croissance de l'industrie à la fin des années 60 n'était que 5% par année, mais la demande de meubles a « explosé » au début des années 70 de sorte que le marché a doublé pour passer à \$807 millions en 1974, ce qui représente une croissance réelle de l'ordre de 28,7%. C'était la première période de croissance soutenue que connaissait l'industrie dans toute son histoire (voir le tableau 2). Bon nombre de facteurs ont favorisé cette croissance du marché, comme les nombreux projets de construction domiciliaire, le nombre croissant des familles et l'augmentation rapide des revenus des consommateurs. Cependant, l'un des facteurs les plus importants a certes été l'intérêt accru des consommateurs pour les meubles. Entre 1971 et 1974, les dépenses personnelles moyennes des consommateurs pour l'acquisition de meubles se sont accrues de quelque 40%.

À la fin de 1974, le taux de croissance de la demande a ralenti, et les mises à pied sont devenues monnaie courante dans l'industrie. L'activité au niveau des usines est restée stagnante jusqu'en 1977 et quelque 4 000 emplois ont été perdus. Pendant cette période, toutefois, les ventes au détail sont demeurées stables. Cette situation était inhabituelle, car c'est toujours le commerce de détail qui avait été l'un des premiers secteurs à ressentir les effets de conditions économiques instables. Pendant cette période, la croissance du marché a essentiellement favorisé les fournisseurs des importateurs. En 1974, le volume des importations avait quadruplé et était passé de \$29,2 millions à \$118 millions. Il a continué à s'accroître, et le point culminant de pénétration a été atteint en 1977. Après, bien que le volume ait continué à s'accroître, la part des importations sur le marché a diminué légèrement (voir le tableau 2).

Notre concurrence sur le marché des importations était et est toujours très concentrée. Environ 65% de nos importations proviennent des États-Unis. J'ajouterais que près de 90% de nos exportations vont vers les États-Unis. Nous devons faire face, pas tant à l'industrie du meuble américain comme telle, mais bien au bas niveau des salaires en Caroline du Nord qui compte la plus forte concentration de fabricants de meubles au monde. C'est un fait que l'on peut préciser davantage en disant que notre concurrence provient essentiellement de quelques sociétés importantes.

L'industrie a accru considérablement ses investissements afin de satisfaire à la demande croissante au cours de début des années 70 dans l'industrie du meuble. Cependant, l'aug-

[Text]

wages, during this period led to a decline in the industry's competitiveness before these improvements could be productively utilized. By the third quarter of 1977, capacity utilization within the industry had declined to 61 per cent.

In these years, a number of bankruptcies occurred in the industry. Prominent among the casualties were some of the larger operations where mergers and some rationalization had taken place. Costly lessons were learned as a general "weeding out" developed. The resulting restructuring, however, has left the industry with a stronger base on which to build.

As the rate of market growth picked up in late 1977, the changes undertaken by the industry, coupled with the declining Canadian dollar, enabled the resumption of growth at the factory level.

Market Outlook

At the present time, the industry like other consumer durables, is being affected by the slowdown in consumer spending caused by high interest rates, the drop in housing starts and the general economic uncertainty. In spite of the current set back we are confident that demand for our product will be increasingly strong during the 1980's. We take into this decade the increased consumer interest and awareness of our product. Furniture now has a much higher priority on the purchase list. Much evidence is available to substantiate this.

Complementing this is the fact that the 25 to 44-year old age group will increase from 6.1 million in 1976 to 9.1 million by 1991, an increase of 47 per cent. It is this age group that has the highest propensity to purchase furniture. As well, as the Canadian population matures, there is a considerable opportunity for the industry since a growing number of Canadians will be at the peak of their earning and spending cycle. This "Silver Generation", aged roughly 40 to 59 will represent a good market as they move through the furniture buying cycle, upgrading their furniture as the children grow up and move away from home. Such other factors as increased family income and the projected increase in the number of single unit families also augur well for the furniture market of the 1980's.

GATT Results

The potential of the furniture industry in Canada was recognized by our GATT negotiators during the Tokyo Round in that they exempted the industry from the 40 per cent negotiating formula. Furniture tariffs in Canada will be reduced from the existing level of 20 per cent for wooden and upholstered products to 15 per cent by the end of the phase-in period. Metal household furniture will be reduced from 17½ to 12½ per cent. At the same time, our negotiators were able to gain increased access to the U.S. market by an even deeper average cut in U.S. furniture tariffs. When the results of the Tokyo Round are fully implemented, the U.S. tariffs will be

[Traduction]

mentation des coûts, particulièrement en ce qui concerne les salaires, a fait diminuer la compétitivité de l'industrie avant que ces améliorations ne puissent être mises à contribution. Dans les derniers mois de 1977, l'utilisation maximum dans l'industrie avait diminué pour s'établir à 61 p. 100.

A cette époque, bon nombre de sociétés ont fait faillite. Les sociétés faillies étaient principalement celles où il y avait eu fusion et rationalisation. Cette «élimination» générale a été précieuse, car elle a entraîné une restructuration qui a donné cependant à l'industrie une base de démarrage plus solide.

La croissance du marché ayant repris vers la fin de 1977, les modifications entreprises par l'industrie ainsi que la chute du dollar canadien ont engendré la reprise de la croissance, au niveau des usines.

Avenir du marché

A l'heure actuelle, la baisse des dépenses de consommation due aux taux d'intérêt élevés, la diminution des mises en chantier et l'incertitude générale ont entraîné des répercussions néfastes sur les biens produits par l'industrie, tout comme c'est le cas pour les autres biens de consommation durables. En dépit du recul actuel, nous sommes confiants que, en ce qui concerne notre produit, la demande augmentera de plus en plus au cours des années 80. Au cours de cette décennie, le consommateur s'intéressera davantage à notre produit et le connaîtra mieux. Les meubles occupent maintenant une place beaucoup plus enviable sur la liste des achats. Beaucoup de faits viennent prouver cette tendance.

Le fait notamment que le groupe des 25-44 ans passera de 6,1 millions en 1976 à 9,1 millions en 1991, soit une augmentation de 47 p. 100. Ce groupe d'âge est le plus susceptible d'acheter des meubles. En outre, le vieillissement de la population canadienne offre d'excellentes perspectives à l'industrie puisque de plus en plus de Canadiens se trouveront au sommet de leur échelle de salaires et de leur cycle de dépenses. La génération de 40-59 ans constituera un excellent débouché lorsqu'ils changeront leurs meubles au fur et à mesure que les enfants grandiront et quitteront le foyer. D'autres facteurs analogues comme l'augmentation du revenu familial et la hausse prévue du nombre de ménages unifamiliaux laisse présager un avenir intéressant pour le marché du meuble au cours des années 80.

Conséquences du GATT

Nos négociateurs au Tokyo Round ont reconnu le potentiel de l'industrie du meuble au Canada car ils n'ont pas imposé à cette industrie la formule de 40 p. 100. En ce qui concerne les meubles, les droits douaniers au Canada seront réduits en passant du niveau actuel de 20 p. 100 pour les meubles en bois et les meubles rembourrés à 15 p. 100 vers la fin de la période d'application. En ce qui concerne les meubles en métal, les droits passeront de 17½ p. 100 à 12½ p. 100. Parallèlement, nos négociateurs ont pu obtenir un meilleur accès au marché américain grâce à une diminution moyenne encore plus prononcée en ce qui concerne les droits douaniers sur les meubles.

[Text]

between 2½ and 7½ per cent on much of the industry's product.

Assessment of Canada's Position Under Free Trade

In light of the importance of international trade to the Canadian economy, the industry appreciates that with the successful conclusion of the Tokyo Round of the GATT, Canada should investigate further initiatives to promote freer trade. In any discussion of these initiatives, such as the current exploration of North American free trade, we feel it our responsibility to present a frank and realistic picture of the impact on our industry.

Our general assessment is that North American free trade in furniture would be disastrous for the Canadian furniture industry. For the reasons which we will outline in more detail, we feel that the end result would be the loss of the major portion of the domestic market to the U.S. supplier without any compensating growth in Canadian exports.

Labour Costs

With wage rates accounting for 20 to 25 per cent of costs, or even higher, the furniture industry is labour intensive. Historically, our labour costs as a percentage of sales, have been higher than the American industry, even in those years when our wage rates were lower. It is no coincidence that the U.S. penetration of our market occurred as we experienced a rapid escalation in wages. The result of this increase was that our wage rates climbed to in excess of 20 per cent of the U.S. south. As of December, 1979, the published average wage differential stood at 93 cents or approximately 17 per cent. While the exchange rate modifies our disadvantage, when consideration is given to the higher fringe benefits in Canada, this more than offsets the difference in the exchange. The industry feels, however, that this differential is conservative. From observation, the wage gap between industry counterparts in Canada and the U.S. south is substantially higher.

For a very limited time, settlements in the U.S. slightly outpaced those in Canada and there was some hope that the gap would narrow. However, the reverse is now happening. The current settlements by the larger Canadian firms are approximating 10 per cent per annum and this will result in a substantial widening of the wage gap in the future.

Part of the reason for this differential lies in the fact that unlike its American counterpart, the Canadian industry is highly unionized. While there has been a major attempt by U.S. labour to organize the industry in the south, it has met with little success. In addition, the nature of our competition for labour is considerably different from our major competitor down there. The major competing industries in the U.S. South are such traditionally low wage industries as tobacco, textiles and cotton. In Canada we must compete with higher wage industries for the available labour supply. I will not dwell on

[Traduction]

américains. Lorsque les dispositions du Tokyo Round auront été appliquées totalement, les droits américains se situeront entre 2½ p. 100 et 7½ p. 100 en ce qui concerne la plupart des produits.

Évaluation de la position du Canada dans le cadre du libre-échange

Étant donné l'importance du commerce international pour l'économie canadienne, l'industrie reconnaît que le Canada devrait envisager d'autres initiatives afin de promouvoir des échanges encore plus libres à la suite de la conclusion du Tokyo Round du GATT. En ce qui concerne ces initiatives éventuelles, comme l'examen actuel du libre-échange en Amérique du Nord, nous croyons que nous devons en décrire franchement et réellement les conséquences sur notre industrie.

Selon notre évaluation générale, le libre-échange en Amérique du Nord dans le domaine du meuble serait désastreux pour notre industrie. Pour des raisons que nous décrirons plus en détail, nous croyons que le résultat final serait le suivant: nous perdriions une partie importante du marché intérieur au profit des fournisseurs américains sans que nos exportations s'accroissent en guise de compensation.

Coûts de main-d'œuvre

Les salaires constituant entre 20 et 25% des coûts et même plus, l'industrie du meuble emploie beaucoup de main-d'œuvre. Depuis longtemps, nos coûts de main-d'œuvre, par rapport à nos ventes ont été plus élevés que ceux de l'industrie américaine, même dans les années où nos salaires étaient plus bas. Ce n'est pas par coïncidence que les États-Unis ont pénétré notre marché lorsque nos salaires ont augmenté rapidement pour dépasser de 20% les salaires versés dans ce pays. En décembre 1979, l'écart salarial moyen s'établissait à 93¢ soit environ 17%. Le cours du change améliore notre désavantage mais cela ne vaut plus si l'on tient compte des avantages sociaux plus élevés au Canada. L'industrie croit cependant que cet écart salarial constitue une estimation conservatrice. L'écart salarial entre les industries canadienne et américaine des États du Sud est considérablement plus grand.

Pendant une période très courte, les ententes salariales aux États-Unis ont dépassé légèrement celles au Canada, et on entretenait un certain espoir que l'écart s'amenuiserait. Cependant, c'est le contraire qui se produit actuellement. Les ententes conclues par les grandes sociétés canadiennes offrent environ 10% par année, ce qui fera augmenter l'écart salarial.

Le fait que, contrairement à l'industrie américaine, l'industrie canadienne est très syndicalisée, explique en partie cet écart. Les importantes tentatives afin de syndicaliser la main-d'œuvre de l'industrie américaine ont obtenu peu de succès. En outre, notre industrie a, en matière de main-d'œuvre, une concurrence qui est considérablement différente de celle de nos compétiteurs du Sud. Les principales industries concurrentielles dans le sud des États-Unis sont habituellement celles offrant depuis toujours des salaires peu élevés comme l'industrie du tabac, du textile et du coton. Au Canada, nous devons

[Text]

the impact such factors as collective bargaining, the U.I.C. revisions and legislated minimum wages and the impact they have had on our wage structure, as the committee has recognized the problems this created for Canadian industry in Volume II of its report.

Material and Other Costs

Within a free trade environment, certain material cost disadvantages faced by the industry would disappear. Currently, higher transportation costs and the dutiable status of some of our inputs affect our competitive position. However, a recent survey has indicated that the savings accruing to the industry should the tariff be removed from its input materials would be limited. This is because, with the notable exception of upholstery fabrics, many of the raw materials imported by the industry are now duty free, and the tariff on the others will be reduced considerably as a result of the Tokyo Round.

The material cost savings involved are more than offset by other cost disadvantages faced by the industry related to the geographic and climatic conditions in Canada. For example, to manufacture furniture, lumber must be dried to a moisture content of approximately 7 per cent. To obtain this level, manufacturers must invest in dry kilns or purchase custom drying services. U.S. climatic conditions allow for longer periods of air drying than are available to the Canadian manufacturer, and this advantage is not inconsiderable in that it takes 50 per cent as long to kiln dry lumber that has not been air dried. Our choice is to invest in additional expensive kiln capacity to take care of the winter months or invest in increased lumber inventories during the summer and fall. Both courses of action involve additional costs. Other obvious costs are snow removal charges and the extra cost of heating factories during the winter.

Productivity, as you are aware, depends on such factors as economies of scale, technological advances in production equipment, market size and degree of specialization. During the late sixties and early seventies, the industry registered productivity gains which, on average, exceeded those in the U.S. However, these gains disappeared rapidly after 1973 and 1974 while the U.S. industry continued to improve. Today, the industry has been able to recover to the 1973-74 level, but productivity still lags some 20 per cent behind the U.S.

As you can imagine, the Canadian market does not afford our industry the economies of scale of our U.S. counterparts. To compensate, in part, there has been a degree of rationalization and specialization within our industry, as many Canadian firms no longer try to be everything to everybody. In a 1974 study commissioned by the federal government, it was noted that in terms of production facilities, work pace, et cetera, Canadian plants were comparable with those of a similar size

[Traduction]

concurrencer avec des industries offrant des salaires plus élevés en ce qui concerne la main-d'œuvre disponible. Je n'insisterai pas sur les répercussions de facteurs comme les négociations collectives, les modifications à la CAC, et le salaire minimum sur notre structure salariale, puisque le Comité a reconnu les problèmes que ces facteurs constituaient pour l'industrie canadienne dans le Volume II de son rapport.

Les matériaux et les autres coûts

Le libre-échange ferait disparaître les désavantages auxquels font face l'industrie en matière de coûts de matériaux. Actuellement, les coûts de transport plus élevés et les droits imposés sur certains de nos produits ont un effet néfaste sur notre position concurrentielle. Cependant, selon une récente étude, l'industrie obtiendrait des économies très limitées si les droits de douane n'étaient plus imposés sur les matériaux. La raison est que, à l'exception notable des meubles rembourrés, bon nombre de matières premières importées par l'industrie sont exemptes de droits et que les droits imposés seront réduits considérablement en raison du Tokyo Round.

Les coûts désavantageux qu'assument l'industrie en raison de la situation géographique et des conditions climatiques du Canada contrebalanceraient facilement les économies réalisées sur les matières premières. Par exemple, dans la fabrication de meubles, le bois doit être séché jusqu'à ce que sa teneur en humidité soit d'environ 7 p. 100. Pour ce faire, les fabricants doivent investir dans des fours ou acheter des installations de séchage. Aux États-Unis, les conditions climatiques permettent de faire sécher le bois à l'air libre pendant plus longtemps, avantage digne de mention, si l'on considère qu'il faut 50 p. 100 plus de temps de faire sécher dans un four le bois qui n'a pas été séché à l'air libre. Nous avons le choix entre d'une part investir dans des fours additionnels dispendieux pour faire face à la situation au cours des mois d'hiver et d'autre part acheter des stocks de bois plus considérables au cours de l'été et de l'automne. Les deux solutions entraînent des coûts additionnels. Il y a également les frais de déneigement et les frais supplémentaires pour chauffer les usines au cours de l'hiver.

Comme vous le savez, la productivité est fonction de facteurs comme les économies d'échelle, les progrès techniques dans le matériel de production, la taille du marché et le degré de spécialisation. À la fin des années 60 et au début des années 70, la productivité de l'industrie canadienne était en moyenne supérieure à celle des États-Unis. Cependant, cette situation s'est détériorée rapidement après 1973 et 1974 tandis que l'industrie américaine a continué de s'améliorer. Aujourd'hui, notre industrie a pu revenir au niveau de 1973-74, mais la productivité est toujours d'environ 20 p. 100 inférieure à celle des États-Unis.

Comme vous pouvez l'imaginer, le marché canadien n'offre pas à notre industrie les économies d'échelle dont jouissent les industries américaines. En guise de compensation partielle, il y a un certain degré de rationalisation et de spécialisation au sein de notre industrie, bon nombre de sociétés canadiennes n'essayant plus de satisfaire les exigences de tous et chacun. Dans une étude effectuée en 1974 et mandatée par le gouvernement fédéral, les rédacteurs avaient fait remarquer que, en

[Text]

in the U.S. The difference lies in the scale of operations of our main competitors, the major American producers. This question is discussed in greater detail in Appendix A of the Task Force Report, which I think has been made available to the committee; but as an example we would simply mention that in 1977 the top four U.S. furniture manufacturers produced more furniture than the entire Canadian household furniture industry.

Theoretically, given access to a larger market, one could assume Canadian firms should be able to reduce unit costs and achieve the benefits of economies of scale, thereby becoming more competitive in the U.S. market. Just what the magnitude of this reduction might be is difficult to determine, although we feel the benefits may have been overstated.

While the removal of tariffs is supposed to make the market more accessible, it does not guarantee that Canadian companies would be able to penetrate it. Experience has shown that our American competitor, using whatever tactics available, will fight "tooth and nail" before giving up even a small portion of his domestic market. In assessing this situation one has to realize that our American competitors can, by adding 10 per cent to production, supply a major share of our market. On the other hand, a Canadian firm would have to make a considerable investment to capture a comparable share of the U.S. market. The very real question is whether most of our firms would have the financial and marketing strength to survive in a free trade environment. It is our opinion most of them would not.

Over the last decade, the U.S. tariff on wooden diningroom and bedroom furniture has been 5 per cent. At this level, the tariff can be viewed more as nuisance value than a significant barrier to trade. Even under these circumstances, however, our track record has not been good. Few Canadian firms have been able to demonstrate a consistent, creditable record in the U.S. market.

Due to the nature of the product, furniture is not a highly exportable product. With the industry worldwide oriented to domestic markets, few furniture producing countries export a large percentage of their production. For our industry to consider the export market, it must have a strong domestic base. Currently, a number of firms are involved in trying to develop the U.S. market and others are beginning to export to countries as far away as Australia. These members of the industry do not, however, wish to to commit a high percentage of their production to the export market in the early seventies were literally shut out of this market with the imposition of the 10 per cent U.S. surcharge and underwent a period of financial difficulty while they re-established themselves in the domestic market.

[Traduction]

ce qui a trait aux installations de production, au rythme de travail etc., les usines canadiennes pouvaient se comparer aux usines américaines de même taille. La différence résidait dans l'échelle des activités de nos principaux concurrents, soit les principaux producteurs américains. L'annexe A du rapport du groupe de travail aborde cette question plus exhaustivement et je pense que ce rapport a été distribué aux membres du Comité. A titre d'exemple, je voudrais simplement faire remarquer qu'en 1977, les quatre principaux fabricants de meubles aux États-Unis ont produit davantage que toute l'industrie canadienne du meuble.

Il est possible de supposer théoriquement que, ayant accès à un marché plus étendu, les sociétés canadiennes devraient être en mesure de réduire les coûts unitaires et tirer profit des économies d'échelle, ce qui leur permettrait d'être plus concurrentielles sur le marché américain. Il pourrait être difficile de déterminer l'ampleur de cette réduction éventuelle, même si nous croyons que les avantages ont peut-être été exagérés.

L'exemption de droits est supposée favoriser l'accès au marché, mais il n'en demeure pas moins qu'elle ne garantit pas que les sociétés canadiennes seront en mesure de pénétrer le marché. L'expérience a démontré que notre concurrent américain utilisera n'importe laquelle tactique pour se battre avec acharnement avant de céder, ne serait-ce qu'une faible partie de son marché intérieur. En évaluant cette situation, il faut se rappeler que nos concurrents américains peuvent, en haussant leur production de 10%, alimenter une part importante de notre marché. Il faudrait par contre qu'une entreprise canadienne fasse des investissements considérables pour s'approprier une part équivalente du marché américain. La véritable question consiste à déterminer si la plupart de nos entreprises auraient, dans le domaine du financement et de la mise en marché, la vigueur nécessaire pour survivre dans un contexte de libre-échange. À notre avis, elles ne le pourraient pas.

Au cours de la dernière décennie, les tarifs américains sur le meuble de bois, (salle à manger diner et chambre à coucher) a été fixé à 5%. À ce niveau, les tarifs peuvent être considérés davantage comme des éléments gênants que comme de véritables obstacles aux échanges commerciaux. Toutefois, même dans ces circonstances, notre dossier n'a pas été reluisant. Peu d'entreprises canadiennes ont réussi à conserver un rendement uniforme et satisfaisant sur le marché américain.

De par sa nature même, le meuble est un produit assez difficile à exporter. L'industrie du meuble étant, à l'échelle mondiale, orientée vers les marchés intérieurs les pays producteurs de meubles qui exportent un pourcentage élevé de leur production sont rares. Avant de penser à exporter, notre industrie doit se constituer une base nationale solide. À l'heure actuelle, un certain nombre de nos membres essaient de s'affirmer sur le marché américain et d'autres commencent à exporter vers des pays aussi éloignés que l'Australie. Toutefois, ces éléments de l'industrie ne souhaitent pas destiner un pourcentage élevé de leur production à l'exportation. L'expérience a démontré que cette entreprise peut être très risquée. Par exemple, les sociétés occupant une part du marché américain au début des années 70 ont été littéralement chassées de ce marché par l'imposition d'une surtaxe de 10% aux États-Unis

[Text]

Aside from the various commercial considerations and risks that are associated with the export market, we question how much more accessible the U.S. market would be in a free trade arrangement. Past experience has shown us that the tariff is just a small part of the trade arsenal use by the U.S. to protect its domestic market. Such barriers as countervailing duties and general bureaucratic harassment can be very effective barriers to trade.

Within any free trade arrangement, there would be a certain degree of trade-off between the economies of scale and the cost of transportation. Furniture is bulky, easily damaged and, hence, expensive to transport. Freight is therefore an important component in its landed cost. Theoretically, then, the cost of transportation from the major U.S. producing centres could provide an element of protection for the Canadian industry. However, this assessment has to be tempered by the geographical reality of the Canadian market and the changing pattern of retail distribution in Canada—a situation which is aggravated by the existing transportation cost differential.

The true nature of Canada as an economic market is basically a thin strip no more than 100 miles wide, stretched across the northern edge of the U.S. To capture a significant portion of our market, the American supplier does not need to establish a comprehensive distribution system. He simply has to concentrate his marketing efforts in the major population centres.

This market penetration is further facilitated by the trend over the past decade to a higher concentration of furniture sales through fewer retail outlets. By tailoring his marketing strategy to the volume dealers in the major population centres, he can very quickly establish a dominant market share.

Coupled with the accessibility of the Canadian market to the U.S. supplier is the fact freight rates are generally lower in the U.S. than Canada. A 1975 study showed that the transportation advantage of the U.S. supplier moving goods into the Canadian market was as much as 5 per cent of the Canadian factory selling price. Within the Canadian market, the industry has found that provincial regulation of the trucking industry has inhibited the introduction of needed efficiencies in the transport of furniture, thereby resulting in higher costs even within the major producing areas of central Canada. Currently, transportation costs from the U.S. into central Canada do not act as a significant export barrier. Under a free trade agreement, transportation costs would not be a main factor limiting access to any significant part of the Canadian market.

Conclusion

For years the industry was plagued with an uncertain market and a product which was far down on the list to

[Traduction]

et elles ont connu de nombreuses difficultés financières, bien qu'elles aient pu reprendre leur aplomb sur le marché intérieur.

Sans parler des divers problèmes et risques commerciaux associés au marché de l'exportation, nous nous demandons jusqu'à quel point le marché américain serait plus accessible dans le cadre d'un accord de libre-échange. L'expérience a démontré que les tarifs ne constituaient qu'une des armes de l'arsenal commercial dont les Américains se servent pour protéger leur marché intérieur. Les droits compensateurs et les tracasseries administratives en général peuvent eux aussi constituer de sérieux obstacles aux échanges commerciaux.

Dans une situation de libre - échange, on ferait face à certains choix concernant les économies d'échelles et les frais de transport. Les meubles sont volumineux et fragiles, et leur transport est coûteux. Les frais de transport représentent donc un élément important de leur prix de revient. En théorie donc, les frais de transport des meubles à partir des grands centres de production américains pourraient offrir une certaine protection à l'industrie canadienne. Mais en pratique, il faut tenir compte de la situation géographique du marché canadien et du caractère changeant de la distribution au détail, situation qu'aggravent les écarts qui existent entre les frais de transport.

En réalité, le marché économique canadien se résume à une mince bande dont la largeur ne dépasse pas 100 milles et qui s'étend le long de la frontière septentrionale des États-Unis. Pour s'emparer d'une part appréciable de notre marché, les fournisseurs américains n'ont pas besoin d'établir un système global. Ils n'ont qu'à concentrer leurs efforts sur les grands centres.

Cette pénétration du marché est d'autant plus facile qu'au cours de la dernière décennie, les ventes ont été prises en charge par un nombre plus restreint de vendeurs au détail. En adoptant ses méthodes de commercialisation aux vendeurs des grands centres dont le volume est élevé, le fournisseur peut très rapidement occuper une position dominante sur le marché.

Autre le fait que les fournisseurs américains peuvent avoir facilement accès au marché canadien, les frais de transport sont en général moins élevés aux États-Unis qu'au Canada. Une étude effectuée en 1975 a démontré que cet avantage au plan du transport dont jouit le fournisseur américain qui exporte sur notre marché pouvait représenter jusqu'à 5 p. 100 du prix de vente canadien à l'usine. Sur le marché canadien, nous avons constaté que la réglementation par les provinces du secteur du camionnage a empêché la mise en place de mécanismes de redressement du transport du meuble et a contribué à faire grimper les coûts, même dans les grandes régions productrices du centre du Canada. À l'heure actuelle, les frais de transport des meubles acheminés des États-Unis vers le centre du Canada ne nuisent pas vraiment aux exportateurs. Dans une situation de libre-échange, les frais de transport contribueraient peu à limiter l'accès à des centres nerveux du marché canadien.

Conclusion

Pendant des années, l'industrie a dû s'accommoder d'un marché incertain et d'un produit qui figurait au bas de la liste

[Text]

purchase—an industry which was one of the first to feel the effects of a slowdown in the economy.

Primarily because of the increased consumer interest, all of this has changed. We now have a responsive consumer rather than the reluctant buyer of a few years ago. In spite of the economic conditions, real growth has been achieved for several consecutive years in the apparent market.

Things can be done in the industry today which were not possible a few years ago. We can now plan as an industry and as individual companies whether it be for export programs, training programs or technical improvement.

Some rationalization and specialization has taken place, we feel, and this undoubtedly will continue as a general weeding out in the past few years has resulted in a more sophisticated and stronger industry.

There are few industries in Canada today, with the potential and opportunity for the future equal to those that exist in the Canadian Furniture Industry.

Under the terms as they exist following the GATT negotiations we feel we can regain some of our share of the domestic market and from this important and necessary base some of our companies can make further inroads on exporting to the U.S.

All this would, however, change under a Canada-U.S. free trade agreement. Free trade would be of negligible help in improving access to the United States as current tariffs are of little hindrance. Disparities in costs and location would still remain as well as the non-tariff barriers. There is no guarantee on the exchange rate.

On the other hand the opening, gradual or otherwise, of the Canadian market to the North Carolina factories would undoubtedly prove disastrous. It is questionable as to just how much of the industry would survive.

We have an industry that has had its ups and downs but which now sees a clear road ahead. It is one that is not only Canadian owned but also one which provides unskilled jobs as well as skilled. We are confident that we will continue to provide new jobs each year and will be an increasingly important factor in the economy of the Country. We hope we will have the opportunity to do so.

[Traduction]

des achats; elle a en outre été l'une des premières à ressentir les effets du ralentissement de l'économie.

Mais cette situation a changé, en grande partie parce que les consommateurs se montrent davantage intéressés. Acheteur hésitant il y a encore quelques années, le consommateur est maintenant plus avisé. Malgré la situation économique, une croissance réelle a été enregistrée pendant plusieurs années consécutives sur le marché apparent.

Nous pouvons prendre aujourd'hui dans l'industrie des mesures qui étaient impensables il y a encore quelques années. Nous pouvons maintenant établir des plans en tant que secteur et sociétés individuelles, que ce soit dans le domaine des programmes d'exportation et de formation ou dans celui des progrès techniques.

Rationalisation et spécialisation sont maintenant de mise, et nous croyons que cette tendance se maintiendra, car certains remaniements effectués ces dernières années ont contribué à la spécialisation et au raffermissement de notre industrie.

Peu d'industries canadiennes disposent aujourd'hui d'autant de potentiel et de moyens que celle du meuble.

Dans la situation qui prévaut actuellement suite aux négociations du GATT, nous croyons pouvoir récupérer une part du marché intérieur et à partir de cette base importante et nécessaire, certaines de nos sociétés peuvent élaborer des projets d'exportation vers les États-Unis.

Évidemment, un accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis remettrait tout en question. Le libre-échange faciliterait peu notre accès au marché américain, car les tarifs actuels sont des entraves mineures. Les écarts entre les coûts et les distances resteraient les mêmes, tout comme les barrières non tarifaires. En outre, le taux de change ne saurait faire l'objet de garanties.

D'autre part, l'ouverture, graduelle ou non, du marché canadien aux fabricants de la Caroline du Nord entraînerait sans doute des résultats désastreux. On se demande quelle proportion de nos membres réussirait à survivre.

Notre industrie a connu des hauts et des bas, mais nous entrevoyons maintenant la fin du tunnel. Non seulement notre secteur appartient-il à des intérêts canadiens mais il fournit également de l'emploi à des travailleurs qualifiés et non qualifiés. Nous espérons pouvoir continuer à offrir chaque année de nouveaux emplois et prendre de plus en plus d'importance dans l'économie de notre pays. Il est à souhaiter que nous aurons l'occasion de le faire.

TABLE I
FURNITURE INDUSTRY PERFORMANCE, 1971-1979

	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979*
EMPLOYMENT	41,221	44,951	46,948	49,031	47,351	45,610	41,546	44,126	46,268
SHIPMENTS (\$ Millions)	753.8	922.5	1,083.6	1,294.2	1,312.4	1,416.9	1,406.5	1,686.5	1,940.4
EXPORTS	35.0	39.0	55.0	61.0	56.7	65.7	86.9	119.8	178.3
IMPORTS	46.0	70.0	109.3	164.4	153.8	194.0	218.0	245.1	273.6
APPARENT MARKET	764.8	953.5	1,137.9	1,397.6	1,409.5	1,554.2	1,537.6	1,811.8	2,035.7
SHIPMENTS (\$ Million 1971)	753.8	873.6	932.5	923.1	856.6	867.1	813.5	918.6	974.5
IMPORTS % OF MARKET	6.0	7.3	9.6	11.8	10.9	12.5	14.2	13.5	13.4
EXPORTS % OF SHIPMENT	4.6	4.2	5.1	4.7	4.3	4.6	6.2	7.1	9.2

* Estimated by Council

SOURCE: Statistics Canada

TABEAU I
SITUATION DE L'INDUSTRIE DU MEUBLE, 1971-1979

	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979*
EMPLOIS	41,221	44,951	46,948	49,031	47,351	45,610	41,546	44,126	46,268
EXPÉDITIONS (millions de \$)	753.8	922.5	1,083.6	1,294.2	1,312.4	1,416.9	1,406.5	1,686.5	1,940.4
EXPORTATIONS	35.0	39.0	55.0	61.0	56.7	65.7	86.9	119.8	178.3
IMPORTATIONS	46.0	70.0	109.3	164.4	153.8	194.0	218.0	245.1	273.6
MARCHÉ APPARENT	764.8	953.5	1,137.9	1,397.6	1,409.5	1,554.2	1,537.6	1,811.8	2,035.7
EXPÉDITIONS (millions de \$ de 1971)	753.8	873.6	932.5	923.1	856.6	867.1	813.5	918.6	974.5
% DES IMPORTATIONS PAR RAPPORT AU MARCHÉ	6.0	7.3	9.6	11.8	10.9	12.5	14.2	13.5	13.4
% DES EXPORTATIONS PAR RAPPORT AU MARCHÉ	4.6	4.2	5.1	4.7	4.3	4.6	6.2	7.1	9.2

* Estimations du Conseil

SOURCE: Statistique Canada

TABLE 2
HOUSEHOLD INDUSTRY PERFORMANCE, 1971-1979

	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979*
NUMBER OF ESTABLISHMENTS	681	667	655	721	708	653	639	779	750
EMPLOYMENT	22,114	25,072	26,818	28,103	27,147	26,457	23,901	25,342	26,800
SHIPMENTS (\$ millions)	387.6	492.5	591.0	711.5	695.4	770.1	759.4	887.6	1,023.4
EXPORTS (\$ millions)	15.4	16.0	20.4	21.5	17.2	17.0	17.7	21.7	34.4
IMPORTS (\$ millions)	29.3	46.6	75.6	118.0	109.6	139.3	156.7	179.8	197.2
APPARENT MARKET (\$ millions)	401.5	523.1	646.2	807.0	787.8	892.4	898.4	1,045.7	1,186.2
SHIPMENTS (\$ millions, 1971)	387.6	461.6	498.7	489.7	440.1	457.3	425.2	469.9	484.6
IMPORT % OF MARKET	7.2	8.9	11.7	14.6	13.9	15.6	17.4	17.2	16.6
EXPORT % OF SHIPMENTS	3.9	3.2	3.5	3.0	2.5	2.2	2.3	2.4	3.4

* Estimated by Council

SOURCE: Statistics Canada Catalogue 31-001

TABLEAU 2
SITUATION DU SECTEUR DE L'AMEUBLEMENT DE MAISON, 1971-1979

	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979*
NOMBRE D'ÉTABLISSEMENTS	681	667	655	721	708	653	639	779	750
EMPLOIS	22,114	25,072	26,818	28,103	27,147	26,457	23,901	25,342	26,800
EXPÉDITIONS (millions de \$)	387.6	492.5	591.0	711.5	695.4	770.1	759.4	887.6	1,023.4
EXPORTATIONS (millions de \$)	15.4	16.0	20.4	21.5	17.2	17.0	17.7	21.7	34.4
IMPORTATIONS (millions de \$)	29.3	46.6	75.6	118.0	109.6	139.3	156.7	179.8	197.2
MARCHÉ APPARENT (millions de \$)	401.5	523.1	646.2	807.0	787.8	892.4	898.4	1,045.7	1,186.2
EXPÉDITIONS (millions de \$ de 1971)	387.6	461.6	498.7	489.7	440.1	457.3	425.2	469.9	484.6
% DES POURCENTAGES PAR RAP- PORT AU MARCHÉ	7.2	8.9	11.7	14.6	13.9	15.6	17.4	17.2	16.6
% DES EXPORTATIONS PAR RAPPORT AUX EXPÉDITIONS	3.9	3.2	3.5	3.0	2.5	2.2	2.3	2.4	3.4

* Estimations du Conseil

SOURCE: Statistiques Canada, n° du catalogue 31-001

TABLE 3
CANADA'S FURNITURE TRADE
('000's \$ and %)

	1975	1976	1977	1978	1979
IMPORTS					
Wooden Furniture					
all countries	66,329	75,821	87,290	106,723	115,457 ¹⁾
U.S.	43,246	50,775	56,025	66,720	70,393
% U.S.	65.2	67.0	64.2	62.5	61.0
Metal Furniture					
all countries	6,358	7,007	9,474	9,789	9,383
U.S.	5,174	4,906	6,548	6,756	6,513
% U.S.	81.4	70.0	69.2	69.0	69.4
Upholstered Furniture					
all countries	13,060	16,324	18,243	19,461	17,912
U.S.	8,430	10,583	13,163	13,505	12,123
% U.S.	64.5	64.8	72.2	69.4	67.7
Furniture frames and parts ¹⁾					
all countries	19,831	11,986	13,175	14,535	16,555
U.S.	12,918	8,498	9,356	10,032	11,150
% U.S.	65.1	70.9	71.0	69.0	67.4
Household furniture, nes. ¹⁾					
all countries	—	22,394	22,270	22,397	30,056
U.S.	—	13,882	14,262	11,900	15,139
% U.S.	—	62.0	64.0	53.1	50.4
Camp, lawn and veranda					
all countries	4,061	5,794	6,208	6,871	7,704
U.S.	1,348	1,801	2,160	2,699	3,024
% U.S.	33.2	31.1	34.8	39.3	39.3
Total Imports					
all countries	109,639	139,326	156,660	179,746	197,067
U.S.	71,116	90,445	101,514	111,612	118,342
% U.S.	64.9	64.9	64.8	62.1	60.1
EXPORTS					
Wooden Furniture					
all countries	8,930	8,419	10,857	13,147	22,514
U.S.	8,353	7,861	9,716	11,970	20,468
% U.S.	93.5	93.4	89.5	91.0	90.9
Upholstered Furniture					
all countries	5,478	4,154	4,164	5,239	7,594
U.S.	4,958	3,866	3,801	4,565	6,744
% U.S.	91.1	93.1	90.0	87.1	88.8
Total Exports					
all countries	17,708	16,960	17,747	21,734	34,400
U.S.	16,356	15,787	15,973	19,473	30,916
% U.S.	92.4	93.1	90.0	89.6	89.9

¹⁾ Category subdivided in 1976

TABLEAU 3
INDUSTRIE DU MEUBLE CANADIENNE

(en milliers de dollars et en %)

	1975	1976	1977	1978	1979
<u>IMPORTATIONS</u>					
Meubles en bois					
tous les pays	66,329	75,821	87,290	106,723	115,457
États-Unis	43,246	50,775	56,025	66,720	70,393
% des États-Unis	65.2	67.0	64.2	62.5	61.0
Meubles en métal					
tous les pays	6,358	7,007	9,474	9,789	9,383
États-Unis	5,174	4,906	6,548	6,756	6,513
% des États-Unis	81.4	70.0	69.2	69.0	69.4
Meubles rembourrés					
tous les pays	13,060	16,324	18,243	19,461	17,912
États-Unis	8,430	10,583	13,163	13,505	12,123
% des États-Unis	64.5	64.8	72.2	69.4	67.7
Montures et éléments ¹⁾					
tous les pays	19,831	11,986	13,175	14,535	16,555
États-Unis	12,918	8,498	9,356	10,032	11,150
% des États-Unis	65.1	70.9	71.0	69.0	67.4
Meubles de maison, n.d.a. ¹⁾					
tous les pays	—	22,394	22,270	22,397	30,056
États-Unis	—	13,882	14,262	11,900	15,139
% des États-Unis	—	62.0	64.0	53.1	50.4
Meubles de chalet, de jardin et de véranda					
tous les pays	4,061	5,794	6,208	6,871	7,704
États-Unis	1,348	1,801	2,160	2,699	3,024
% des États-Unis	33.2	31.1	34.8	39.3	39.3
Total des importations					
tous les pays	109,639	139,326	156,660	179,746	197,067
États-Unis	71,116	90,445	101,514	111,612	118,342
% des États-Unis	64.9	64.9	64.8	62.1	60.1
<u>EXPORTATIONS</u>					
Meubles en bois					
tous les pays	8,930	8,419	10,857	13,147	22,514
États-Unis	8,353	7,861	9,716	11,970	20,468
% des États-Unis	93.5	93.4	89.5	91.0	90.9
Meubles rembourrés					
tous les pays	5,478	4,154	4,164	5,239	7,594
États-Unis	4,958	3,866	3,801	4,565	6,744
% des États-Unis	91.1	93.1	90.0	87.1	88.8
Total des exportations					
tous les pays	17,708	16,960	17,747	21,734	34,400
États-Unis	16,356	15,787	15,973	19,473	30,916
% des États-Unis	92.4	93.1	90.0	89.6	89.9

¹⁾ Catégorie subdivisée en 1976

[Text]

The Chairman: Thank you very much, Mr. Campbell. Mr. MacPherson, do you have any comments to make before I call on Mr. Papineau?

Mr. MacPherson: In reference to dry lumber, in the text there is reference to wet lumber taking 50 per cent as long; it should be 50 per cent longer. There is a little difference. Lumber that is air-dried takes 50 per cent less time, so that is one of the disadvantages in drying lumber.

The Chairman: Mr. Papineau, do you have a comment?

Mr. Bernard Papineau, President, H.P.L. Cie, Arthabaska, Québec: Thank you, Mr. Chairman and honourable senators. Mr. Campbell has given the national point of view, and I should like to give some particular details concerning furniture manufacturing in Québec. This information has an important bearing on our industry's competitive position in the light of free trade between Canada and the U.S.

The Québec furniture manufacturing industry has traditionally ranked 12th in terms of its labour force when compared to other manufacturing industries in the province. Its labour force of some 18,000 employees—of which close to 11,000 work in the household furniture sub-sector—produces 35 per cent of total Canadian furniture output, and about 40 per cent of all household furniture made in Canada.

Québec's contribution to the Canadian furniture industry is particularly noteworthy in the area of wooden furniture, usually referred to as case goods. Over 53 per cent of all Canadian wooden household furniture is produced in Québec. In specific product categories, Québec's share is even more considerable as may be seen from the following statistics:

Product Category	Percentage of Canadian furniture shipments produced in Québec
Wooden Bedroom furniture	70 %
Wooden Breakfast/Kitchen furniture	62 %
Wooden Children's furniture	60 %
Wooden Miscellaneous furniture	61 %

In addition, Québec accounts for over 60 per cent of all wooden office furniture manufactured in Canada. Wooden desks alone equal 69 per cent of national production.

SPECIAL CONSTRAINTS AFFECTING FURNITURE MANUFACTURES IN QUEBEC

While Québec furniture manufacturers share the concerns of their colleagues in other Canadian provinces, there are a number of factors which impose further restrictions upon the Québec furniture manufacturing industry.

(1) Salaries and wages

The minimum wage in Québec presently stands at \$3.65 per hour, compared to a national average which lies around \$3.00

[Traduction]

Le président: Merci beaucoup, monsieur Campbell. Monsieur MacPherson, avez-vous d'autres observations à formuler avant que M. Papineau prenne la parole?

M. MacPherson: Au sujet du bois de construction sec, le texte précise que la transformation des matériaux humides prend 50 p. 100 de moins; en fait il s'agit de 50 p. 100 de plus, ce qui fait une petite différence. La transformation du bois de construction séché à l'air prend 50 p. 100 de moins de temps, d'où l'un des désavantages que comporte le séchage des matériaux.

Le président: Monsieur Papineau, avez-vous un commentaire à formuler?

M. Bernard Papineau, président, H.P.L. Compagnie, Arthabaska, Québec: Merci, monsieur le président et honorables sénateurs. M. Campbell s'est exprimé du point de vue de l'intérêt national, mais j'aimerais donner quelques informations, particulièrement au sujet de l'industrie du meuble au Québec. Ces renseignements revêtent une grande importance pour ce qui est de la situation concurrentielle de notre industrie dans un contexte de libre échange entre le Canada et les États-Unis.

L'industrie du meuble au Québec occupe traditionnellement la douzième place en termes de main-d'œuvre par rapport aux autres industries de la province. Elle emploie 18 000 personnes (dont 11 000 dans le sous-secteur de l'ameublement de maison) qui produisent 35 p. 100 des meubles fabriqués au Canada et environ 40 p. 100 de tout le mobilier de maison fabriqué au Canada.

Le Québec occupe une place particulièrement importante dans l'industrie du meuble en bois au Canada. Plus de 53 p. 100 de tous les meubles de maison en bois fabriqués au Canada sont produits au Québec. Au chapitre des catégories de produits spécifiques, la part du Québec est encore plus considérable, comme l'indiquent les statistiques suivantes:

Catégorie de produit	Pourcentage des expéditions canadiennes de meubles produits au Québec
Mobilier de chambre à coucher en bois	70 %
Mobilier de cuisine en bois	62 %
Mobilier d'enfant en bois	60 %
Mobiliers divers en bois	61 %

En outre, le Québec fabrique plus de 60 p. 100 de tout le mobilier de bureau en bois fabriqué au Canada. Les bureaux en bois représentant à eux seuls 69 p. 100 de la production nationale.

CONSTRAINTES PROPRES AUX FABRICANTS DE MEUBLES DU QUÉBEC

Outre les préoccupations que les fabricants de meubles du Québec ont en commun avec leurs collègues des autres provinces canadiennes, l'industrie du meuble du Québec doit supporter des contraintes particulières.

(1) Salaires

Le salaire horaire minimum au Québec est actuellement de \$3.65 alors que le salaire minimum national est en moyenne de

[Text]

per hour. When the average hourly wage in the Quebec furniture manufacturing industry is compared to the national average for the industry, we are looking at considerably higher average hourly wages in Quebec—about 10 per cent higher for household furniture.

(2) General Operating Costs

Because of climatic conditions, Quebec furniture manufacturers tend to suffer higher overhead costs, than do manufacturers in more temperate regions, specifically in relation to heating and energy.

(3) Distance from other Canadian markets

Quebec's eastern geographical location is a deterrent to market penetration in Western provinces because of high transportation rates. While Quebec produces the majority of wooden furniture in Canada, any competitive price advantage it may have in western markets is often offset by excessive freight charges. This already gives American imports an added advantage in these important market territories.

(4) Case goods as a more labour-intensive product

The nature of wooden furniture makes it a more labour intensive-product due to the numerous preparatory and finishing processes required to treat the raw materials used in producing the final product. This factor partially explains why Québec, which represents some 39 per cent of the total labour force in the Canadian furniture industry, accounts for approximately 35 per cent of total furniture output.

(5) Company Size and Economies of Scale

The Québec furniture manufacturing industry groups some 700 individual companies of which approximately 250 have 15 or more employees. Only 30 companies have over 100 employees.

At present, there are only 3 companies which have annual shipments in excess of \$20 million. Of these, two companies are conglomerates grouping a number of smaller manufacturing divisions which have diversified product lines. While such a structure permits rationalization at administrative and purchasing levels, it precludes economies of scale at the production level because of the diversity of product lines manufactured by each division. Companies producing between \$10 million and \$20 million in annual shipments are estimated at 4. Because of this fragmentation, economies of scale on a par with the U.S. giants are inconceivable in the Québec furniture manufacturing industry.

(6) Dependency of Small Communities on the Furniture Industry

As detailed in the Task Force Report, of which you have a copy, pages 14-17 inclusively, the furniture manufacturing

[Traduction]

\$3 l'heure. Bien que le salaire horaire moyen dans l'industrie du meuble au Québec soit comparable au salaire moyen de cette industrie à l'échelle nationale, le salaire horaire moyen dans l'industrie du mobilier de maison est supérieur de 10 p. 100.

(2) Frais généraux d'exploitation

A cause du climat, les fabricants de meubles du Québec doivent supporter des frais généraux plus élevés que les fabricants des régions plus tempérées, particulièrement les frais de chauffage et d'énergie.

(3) Éloignement des autres marchés canadiens

Le Québec étant situé à l'est du territoire canadien, l'industrie québécoise éprouve de la difficulté à conquérir les marchés des provinces de l'ouest à cause des frais de transport élevés. Alors que le Québec produit la majorité du mobilier de bois au Canada, tout avantage qu'il peut détenir sur les marchés de l'ouest au niveau des prix est souvent annulé par des frais de transport très élevés. La vente de meubles des États-Unis est, de ce fait, avantagée sur ces importants marchés.

(4) Meubles en bois, produits qui exigent plus de main-d'œuvre

La fabrication du mobilier en bois nécessite plus de main-d'œuvre à cause des nombreuses étapes de préparation et de finition qu'exige le traitement des matériaux bruts entrant dans la fabrication du produit fini. Ce facteur explique en partie pourquoi le marché québécois, qui représente quelque 39% de la main d'œuvre totale dans l'industrie de fabrication du meuble au Canada, ne représente qu'environ 35% de la production totale.

(5) Importance des sociétés et économies d'échelle

L'industrie du meuble du Québec regroupe quelque 700 entreprises dont environ 250 emploient 15 employés ou davantage. Seulement 30 entreprises comptent plus de 100 employés.

À l'heure actuelle, trois compagnies seulement ont un chiffre d'affaires supérieur à \$20 millions. De ce nombre, deux sont des conglomerats qui regroupent un certain nombre d'entreprises de moindre importance qui produisent des biens divers. Bien qu'une telle organisation permette la rationalisation de l'industrie au niveau administratif et au niveau de l'achat, elle empêche la réalisation d'économies d'échelles au niveau de la production à cause de la diversité de production de chaque type d'entreprise. Les sociétés dont le chiffre d'affaires annuel varie entre \$10 et \$20 millions sont au nombre de quatre. À cause de cette fragmentation, il est inconcevable de s'attendre à ce que les économies d'échelle dans l'industrie du meuble au Québec soient à l'égal de celles des géants américains.

(6) Dépendance des petites localités à l'endroit de l'industrie du meuble

Comme l'indique en détail le rapport du groupe de travail, dont vous avez un exemplaire (pp. 14 à 17 inclusivement)

[Text]

industry in Québec is an important employer in many small communities. As stated in the report, there are "about 87 small communities in Québec with under 10,000 population in which household furniture manufacturing is represented". For the most part, such manufacturing is concentrated in case goods. "Moreover, for 11 of these communities . . . household furniture manufacturing is the only manufacturing industry". Moreover, with the furniture industry being dependent upon wood as a major source of materials, lumber processing industries are located in over half of the small furniture-producing communities in Québec.

CONCLUSION

At present, case goods imports to Canada represent approximately 55 per cent of total furniture imports according to Statistics Canada estimates of June 1980. As a result, Québec furniture manufacturers stand to lose the most if U.S. imports increase their market penetration into Canada, particularly into the western provinces.

A policy of free trade between Canada and the U.S. would unquestionably be disastrous to the Québec furniture manufacturing industry. It is our feeling that free trade is unfair when one of both parties is at a definite competitive disadvantage. Such is the case when one considers the Québec furniture manufacturing industry in terms of its distance from its markets, the high cost of transportation which it must bear, the salary differentials which exist, and the size of its plants in view of economies of scale.

I trust that this perspective will be helpful to the members of the Committee in its assessment of free trade in relation to the Canadian furniture manufacturing industry.

The Chairman: Thank you, Mr. Papineau. Mr. Malko, do you have a prepared text which you wish to present?

Mr. Joe Malko, Furniture West Inc., Winnipeg, Manitoba: Mr. Chairman and honourable senators, thank you for this opportunity to present to you information on the furniture manufacturing industry of Western Canada.

Our Industry, consisting primarily of family-owned, western Canadian companies, has manufacturing facilities in each of British Columbia, Alberta, Saskatchewan and Manitoba. The industry employs more than 7,000 people, has an annual payroll in excess of \$76 million and has factory shipments annually of well over \$228 million.

As an industry, we have made, over the last number of years, a substantial contribution to the secondary manufacturing sector of the Western economy. For example, Manitoba Household Furniture is the seventh largest employee industry in manufacturing.

[Traduction]

l'industrie du meuble au Québec est un employeur important dans de nombreuses petites localités. Comme l'indique le rapport, on compte au Québec «environ 87 petites localités de moins de 10,000 habitants possédant une entreprise de fabrication de meubles». La majeure partie de ce secteur de l'industrie fabrique des meubles en bois. «En outre, dans 11 de ces localités . . . l'industrie du meuble est la seule industrie». De plus, étant donné que l'industrie du meuble dépend du bois comme principal matériau, les industries de transformation du bois de construction sont situées dans plus de la moitié des petites localités qui produisent des meubles au Québec.

CONCLUSION

En somme, à l'heure actuelle, les importations de meubles en bois du Canada représentent environ 55% des importations totales de meubles selon les estimations de Statistique Canada de juin 1980. Aussi, les fabricants de meubles du Québec seraient grands perdants si les importations américaines de meubles occupent une plus grande part du marché canadien, particulièrement dans les provinces de l'Ouest.

Une politique de libre-échange entre le Canada et les États-Unis aurait incontestablement des effets désastreux pour l'industrie du meuble au Québec. A notre avis, le libre-échange est injuste lorsqu'une des deux parties est désavantagée sur le plan concurrentiel. Tel est le cas de l'industrie du Québec si l'on tient compte de la distance qui la sépare de ses marchés, des coûts élevés de transport qu'elle doit supporter, des différences de salaires qui existent et du niveau d'importance de ses entreprises dans un contexte d'économies d'échelle.

J'espère que les renseignements qui précèdent aideront les membres du Comité dans leur évaluation du libre-échange par rapport à l'industrie canadienne du meuble.

Le président: Je vous remercie, monsieur Papineau. Monsieur Malko, avez-vous préparé un texte que vous voulez présenter?

M. Joe Malko, Furniture West Inc., Winnipeg (Manitoba): Monsieur le président et honorables sénateurs, je vous remercie de nous avoir donné l'occasion de vous informer sur l'industrie du meuble dans l'ouest du Canada.

Notre industrie, composée principalement d'entreprises familiales de l'ouest du Canada, possède des usines en Colombie-Britannique, en Alberta, en Saskatchewan et au Manitoba. L'industrie emploie plus de 7,000 personnes, le relevé de ses salaires et traitements est supérieur à \$76 millions et les expéditions de meubles dépassent largement \$228 millions par an.

En tant qu'industrie, nous avons apporté au cours des dernières années, une contribution importante au secteur manufacturier secondaire de l'économie de l'ouest du Canada. Au Manitoba, par exemple, l'industrie du meuble ménager est la septième plus importante industrie du secteur manufacturier en ce qui concerne le nombre de ses employés.

COMPARATIVE STATISTICS

	CANADA 1979	QUEBEC 1979
<u>FACTORY SHIPMENTS</u>		
Total furniture	\$ 1,886.5 million (I.T.C. June 1980)	\$ 664 million (I.T.C. January 1980)
Household only	\$ 1,094 million (I.T.C. January 1980)	\$ 443 million (I.T.C. January 1980)
Office & Miscellaneous	\$ 792 million (estimated)	\$ 221 million (estimated)
<u>IMPORTS</u>		
Total furniture	\$ 274 million (I.T.C. June 1980)	\$ 45 million
Household only	\$ 197 million (Stats. Can. June 1980)	\$ 35 million
Office & Miscellaneous	\$ 84 million (estimated)	\$ 10 million (Estimates based upon province of customs clearance—Stats. Can. June 1980)
<u>EXPORTS</u>		
Total furniture	\$ 178 million (I.T.C. June 1980)	\$ 46 million
Household only	\$ 35 million (I.T.C. January 1980)	\$ 14 million
Office & Miscellaneous	\$ 143 million (estimated)	\$ 32 million (Estimates based upon province of customs clearance—Stats. Can. June 1980)
<u>LABOUR FORCE</u>		
Total furniture	46,000 employees	18,000 employees
Household only	25,000 employees	10,500 employees
Office & Miscellaneous	21,000 employees	7,500 employees
(Based upon 1978 percentages: Statistics Canada)		

STATISTIQUES COMPARÉES

	CANADA 1979	QUÉBEC 1979
<u>EXPÉDITIONS DE L'USINE</u>		
Ensemble des meubles	\$ 1,886.5 millions (I.T.C. juin 1980)	\$ 664 millions (I.T.C. janvier 1980)
Mobilier de maison seulement	\$ 1,094 millions (I.T.C. janvier 1980)	\$ 443 millions (I.T.C. janvier 1980)
Mobilier de bureau et autres	\$ 792 millions (estimation)	\$ 221 millions (estimation)
<u>IMPORTATIONS</u>		
Ensemble des meubles	\$ 274 millions (I.T.C. juin 1980)	\$ 45 millions
Mobilier de maison seulement	\$ 197 millions (Statistique Canada juin 1980)	\$ 35 millions
Mobilier de bureau et autres	\$ 84 millions (estimation)	\$ 10 millions (Estimation fondée sur la province de décharge de douane—Statistique Canada, juin 1980)
<u>IMPORTATIONS</u>		
Ensemble des meubles	\$ 178 millions (I.T.C. juin 1980)	\$ 46 millions
Mobilier de maison seulement	\$ 35 millions (I.T.C. janvier 1980)	\$ 14 millions
Mobilier de bureau et autres	\$ 143 millions (estimation)	\$ 32 millions (Estimation fondée sur la province de décharge de douane—Statistique Canada juin 1980)
<u>MAIN-D'ŒUVRE</u>		
Ensemble des meubles	46,000 employés	18,000 employés
Mobilier de maison seulement	25,000 employés	10,500 employés
Mobilier de bureau et autres	21,000 employés (fondé sur les pourcentages de 1978: Statistique Canada)	7,500 employés (fondé sur les pourcentages de 1978: Statistique Canada)

FURNITURE SHIPMENTS BY PRODUCT CATEGORY

HOUSEHOLD FURNITURE	CANADA 1978	QUEBEC 1978
<u>WOODEN</u>	(\$ millions)	(\$ millions)
Bedroom	\$ 145	\$ 102 *
Living Room	79	22
Dining Room	85	35
Breakfast/Kitchen	13	8 *
Children's	10	6 *
Other	46	28 *
TOTAL	\$ 379	\$ 200
<u>METAL</u>		
Breakfast/Kitchen	\$ 35	\$ 3
Outdoor	20	7
Other	31	14
TOTAL	\$ 86	\$ 24
<u>UPHOLSTERED</u>		
Stationery Living Room	\$ 200	\$ 50
Dual purpose (convertible)	45	8
Chairs	49	21
Other	6	2
TOTAL	\$ 300	\$ 81

(* Over 50% of national production)

FURNITURE SHIPMENTS BY PRODUCT CATEGORY

OFFICE FURNITURE	CANADA 1978	QUEBEC 1978
<u>WOODEN</u>	(\$ millions)	(\$ millions)
Desks	\$ 51	\$ 35 *
Chairs	10	4
Other	7	2
TOTAL	\$ 69	\$ 41 *
<u>METAL</u>		
Desks	\$ 28	\$ 10
Chairs	48	14
Filing Equipment	49	3
Other	12	
TOTAL	\$137	\$ 27
SCREENS	\$ 14	N/A
SYSTEMS	\$ 10	N/A

(* Over 50% of national production)

EXPÉDITIONS DE MEUBLES PAR CATÉGORIE DE PRODUIT

MEUBLES MÉNAGERS	CANADA 1978	QUÉBEC 1978
<u>EN BOIS</u>	(\$ millions)	(\$ millions)
Chambre à coucher	\$ 145	\$ 102 *
Salon	79	22
Salle à manger	85	35
Office/Cuisine	13	8 *
Chambre d'enfant	10	6 *
Autres	46	28 *
TOTAL	\$ 379	\$ 200
<u>EN MÉTAL</u>		
Office/Cuisine	\$ 35	\$ 3
Meubles de jardin	20	7
Autres	31	14
TOTAL	\$ 86	\$ 24
<u>REMBOURRÉS</u>		
Salon	\$ 200	\$ 50
Meubles bivalents (convertibles)	45	8
Chaises	49	21
Autres	6	2
TOTAL	\$ 300	\$ 81

(* Supérieur à 50% de la production nationale)

EXPÉDITIONS DE MEUBLES PAR CATÉGORIE DE PRODUIT

MEUBLES DE BUREAU	CANADA 1978	QUÉBEC 1978
<u>EN BOIS</u>	(\$ millions)	(\$ millions)
Bureaux	\$ 51	\$ 35 *
Chaises	10	4
Autres	7	2
TOTAL	\$ 69	\$ 41 *
<u>EN MÉTAL</u>		
Bureaux	\$ 28	
Chaises	48	\$ 10
Matériel de classement	49	14
Autres	12	3
TOTAL	\$137	\$ 27
ÉCRANS	\$ 14	N/D
SYSTÈMES	\$ 10	N/D

(* Supérieur à 50% de la production nationale)

[Text]

We believe that our contribution is in keeping with the policies that are spelled out from time to time by federal and provincial government authorities respecting Canada's keen interest in promoting the regionalization of secondary manufacturing. Our small family-owned manufacturing facilities are particularly sensitive to competition that they now receive from the large run manufacturing firms operating plants throughout the United States. American manufacturers located in the low wage areas of North Carolina, South Carolina and southern California have made significant inroads into the regional marketing area of western Canada. For example, imports of household furniture only, cleared through entry points in Manitoba, Saskatchewan, Alberta and British Columbia, rose from \$5.5 million in 1970 to a record of \$44.7 million in 1976. Although this incredible increase in imports has levelled off, their products continue to appear in various household retail establishments across the west.

The impact of imports during the 1970-1976 period was felt severely by manufacturers in the west, as they were hit with heavy imports of case goods from the Carolinas as well as upholstered products and metal furniture from California, Oregon and Washington. I believe I am right in stating that the heavy imports into eastern Canada during that period of time were restricted primarily to case goods.

There is no question about the fact that American manufacturers have made permanent inroads into the western Canadian market area and will be making marketing decisions to build on sales that they have experienced to date. The removal of tariffs would immediately step up the marketing activities of those Americans who continue to sell in the west. Our manufacturers, based on cost considerations related to labour and freight alone, have concluded that the elimination of tariffs would wipe out our manufacturers within a relatively short period of time.

The Chairman: Last fall I had the privilege of meeting for the first time our next witness, who appeared with me at a symposium held by the Canadian Chamber of Commerce in Vancouver on this and other subjects. I will not hold him to everything he said at that time, but even if he says only half of what he said then, we may hear a variation on the remarks we have heard so far this morning. Whatever his brief has to say, I am sure it will be interesting. Please proceed, Mr. Ricard.

M. Norman Ricard, président et directeur général, Norca Management Ltd., Montréal (Québec): Monsieur le président, honorables sénateurs, dans la lettre d'invitation qui n'est parvenue, il était spécifié que ma présentation devrait porter essentiellement sur le libre-échange, et on me présente comme un supporteur de notre industrie du libre-échange. J'aimerais préciser devant les membres de ce comité les points suivants: D'abord, je suis un supporteur de la libéralisation des échanges entre nos deux pays, et non pas du libre-échange total. Je crois que notre industrie, au cours des 15 dernières années, a évolué d'une façon plus qu'appréciable, ce qui va lui

[Traduction]

Nous pensons que notre contribution respecte les mesures qui ont été prises de temps à autre par les gouvernements fédéral et provincial en ce qui concerne l'intérêt du Canada à encourager la régionalisation du secteur manufacturier secondaire. Nos petites entreprises familiales sont particulièrement sensibles à la concurrence qu'elles doivent soutenir avec les énormes usines américaines. Les fabricants américains dont les usines sont situées dans les régions caractérisées par des salaires peu élevés de la Caroline du nord, de la Caroline du sud et du sud de la Californie se sont attribués une large part du marché régional de l'ouest du Canada. A titre d'exemple, les seules importations de meubles ménagers importés au Manitoba, en Saskatchewan, en Alberta et en Colombie-Britannique sont passées de 5.5 millions en 1970 à un niveau record de 44.7 millions en 1976. Bien que cette incroyable augmentation des importations se soit ralentie, leurs produits continuent d'être vendus par divers marchands de meubles dans l'ouest du Canada.

Au cours de la période de 1970 à 1976, les fabricants de l'ouest ont subi les sérieux contrecoups des importations puisqu'ils ont dû faire face à des importations massives d'articles individuels des deux États de la Caroline ainsi que de produits rembourrés et de meubles en métal des États de la Californie, de l'Oregon et du Washington. Je crois que les nombreux articles ont été importés dans l'est du Canada au cours de cette période étaient surtout des articles individuels.

Il ne fait aucun doute que les fabricants américains se sont accaparés à titre permanent d'une part du marché de l'ouest du Canada et essayeront de multiplier leurs ventes. La suppression des droits des douanes aura pour conséquence immédiate de multiplier les activités de commercialisation des Américains qui continuent de vendre leurs produits dans l'ouest. Compte tenu des frais qu'entraînent la main-d'œuvre et le transport, nos fabricants ont conclu que la suppression des droits de douane provoquerait à court terme la faillite de nos fabricants. Je vous remercie, monsieur le président.

Le président: Au cours de l'automne dernier, j'ai eu le privilège de rencontrer notre prochain témoin, qui a parlé de ce sujet et d'autres lors d'un symposium organisé par la Chambre de commerce canadienne à Vancouver. Je ne lui demanderai pas de répéter tout ce qu'il a dit à cette époque, mais même s'il n'en dit que la moitié, il se peut que ses remarques varient de celles que nous avons entendues jusqu'à présent ce matin. De toute façon, quoiqu'il dise, je suis sûr que ce sera intéressant. Vous avez la parole, monsieur Ricard.

Mr. Norman Ricard, President and General Manager, Norca Management Ltd., Montreal, Quebec: Mr. Chairman, honorable senators, in the letter of invitation sent to me, it was stated that my submission would bear essentially on free trade and I am described as spokesman for our industry in favour of free trade. For the information of members of this committee, I would like to clarify the following points: firstly, I support liberalization of trade between our two countries rather than global free trade; secondly, I believe that in the last fifteen years, our industry has progressed considerably and will be more receptive to the idea of liberalizing trade.

[Text]

permettre d'être davantage prête à une libéralisation des échanges.

Les points qui seront mentionnés ici aujourd'hui vont sûrement regrouper plusieurs autres faits déjà mentionnés par les représentants de notre industrie du meuble, tant au Québec, en Ontario que dans l'Ouest.

C'est pourquoi je tiens à vous donner mon opinion personnelle sur ce sujet, c'est-à-dire celle qui représente l'opinion du «management» de notre entreprise, et non pas une opinion qui représente l'ensemble de notre industrie, puisque cette opinion, je crois, vient de vous être exprimée d'une façon très claire par des représentants des différentes associations de fabricants de meubles du Canada.

I will divide this presentation into two steps. First, why I am against free trade now, and, secondly, why I am in favour and preparing ourselves for a freer trade. Firstly, I am not an economist, neither a specialist on all these very technical questions and, as you know, to some extent the political implications. I am a simple businessman who started in furniture manufacturing close to six years ago.

Nous pensons qu'il est important, ici, de mentionner de nouveau au comité certaines raisons pour lesquelles, personnellement, nous nous opposons au libre-échange total, demain ou dans un avenir très rapproché.

A titre d'exemple, notre organisation ne craint pas la compétition. Elle est prête à se doter de tout ce qu'il faut pour faire face à une très forte compétition, y compris celle de nos puissants voisins du Sud. Toutefois, il est bon de faire remarquer que, du côté compétitif, les règles du jeu sont souvent très différentes. En ce qui nous concerne dans notre industrie, il est évident que ces règles du jeu varient énormément. En 10 ans, par exemple, notre salaire minimum s'est accru de 180 p. 100 contre 65 p. 100 aux États-Unis.

Notre moyenne salariale surpasse aujourd'hui de près de 25 p. 100 celle de l'industrie américaine. De plus, comme il vous a été démontré plus tôt, notre secteur comprend une très forte concentration de main-d'œuvre, soit entre 20 et 24 p. 100 du total de nos frais. Il est donc évident que la hausse que nous avons connue, du côté salarial, durant cette période, nous a soumis à certains désavantages de productivité, puisque, non seulement les usines, mais notre volume aussi était tout à fait différent de celui de nos confrères américains.

C'est pourquoi, par exemple, pour une même ligne de produit, comme les produits Vilas, nous offrons 200 produits différents pour un marché de 23 millions d'habitants, alors que, aux États-Unis, ces mêmes produits s'adresseraient, évidemment, à 220 millions.

De plus, ce qui est important de mentionner, notre coût en capital est maintenant plus élevé de $\frac{3}{4}$ à 1 p. 100 au Canada, et ce depuis toujours, comparativement au montant défrayé par les Américains.

En dernier lieu, notre industrie était, jusqu'à maintenant, dans une position du côté «management», marketing et finance, à tous les niveaux, une industrie qui commençait à peine à s'organiser.

[Traduction]

The points which will be mentioned here today will undoubtedly encompass other facts already put forward in detail by the representatives of our furniture industry from Quebec and Ontario as well as from the West.

This is why I intend to give you my personal opinion, which reflects that of the management of our company on the subject, rather than speak for the whole industry since its views will be made known by representatives of various Canadian furniture manufacturers' associations.

Je diviserai cette présentation en deux points. Premièrement, pourquoi je suis contre le libre-échange maintenant et deuxièmement pourquoi je suis pour la libéralisation des échanges. Je ne suis pas un économiste ni un spécialiste de toutes ces questions très techniques et, même, dans une certaine mesure politique. Je suis un simple homme d'affaires qui œuvre dans le secteur du meuble depuis maintenant six ans.

We believe that it is important to repeat for the Committee's information the reasons for which we are personally opposed to complete free trade, tomorrow or in the very near future.

Incidentally, our organization is not afraid of competition. We are ready and willing to take all necessary measures to meet competition, including that of our powerful southern neighbour. However, it might be a good idea to point out that in matters of competitions, the rules of the game often vary considerably, and this is especially obvious in our furniture industry. In the last ten years, for example, the minimum salary in Canada increased by 180 per cent compared to 65 per cent in the United States.

Our average salary today is almost 25 per cent higher than that of the American industry and our sector, as you all know, is a labour-intensive one, that is to say that our labour costs represent between 20 per cent and 24 per cent of our total costs. It is therefore obvious that the increase in our salaries has had an impact on our competitiveness. It is also obvious that during this period, we have had to face certain productivity disadvantages since on the one hand our production depended on more or less adequate facilities and, on the other hand, we did not enjoy the same advantage of volume as our American counterparts.

That is why, for example, a company such as Vilas, can offer a line of 200 different products to a market of 23,000,000 people whereas the United States offers these same products to a market of 220,000,000 people.

Furthermore, our capital costs were, until now, .75 per cent to 1 per cent higher than in Canada and we have always had to secure larger amounts to finance our operations.

Also, up to now, our industry was, with respect to management, marketing, finance and all other aspects, just beginning to get organized.

[Text]

Finalement, alors que, aux États-Unis, un grand nombre d'entreprises sont financées d'une façon normale, c'est-à-dire par le biais d'actions traitées en bourse, au Canada, trois ou quatre entreprises seulement sont des industries suffisamment structurées pour pouvoir être cotées en bourse et financées normalement.

Pour vous donner notre exemple, nous sommes partis du chiffre d'affaires de \$500,000 en 1974, et nous avons regroupé six entreprises de meubles, pour plus de 25 millions de dollars aujourd'hui. Nous avons fait cela avec très peu de capitalisation, nous sommes donc sous-capitalisés, et nous devons faire face à des investissements importants, de même qu'à des taux très élevés, et particulièrement au cours de l'année qui se termine, ce qui nous a pénalisés plus que d'autres, étant très largement financés.

Je pense qu'il existe beaucoup d'autres raisons et les gens qui représentent notre industrie nous ont sûrement fait valoir que le libre-échange total, demain matin, serait extrêmement néfaste, à court terme, pour l'ensemble de notre industrie.

M. Dodge, d'ailleurs, qui a comparu devant votre comité, lors de sa présentation sur la courbe d'intégration, précisait ce qui suit:

«Nous avons supposé que les industries canadiennes sont aussi efficaces que cela est possible, qu'elles utilisent la meilleure technologie mondiale à laquelle elles ont accès, et qu'elles combinent si judicieusement la main-d'œuvre et le capital, qu'il est parfaitement impossible de retirer davantage de ces deux facteurs de production.

Il ajoutait:

Je pense, toutefois, que nous soupçonnons tous qu'il n'y a pas de pays qui soit absolument efficace.»

J'ajouterais: Évidemment, il n'y a pas d'entreprise qui soit parfaitement efficace.

Donc, la protection douanière, combinée avec la dévaluation de notre dollar canadien, nous permet, actuellement, de nous renforcer et de nous organiser. Prétendre que nous allons toujours être protégés serait peut-être une utopie. D'un autre côté, nous demander ce libre-échange demain sera aussi de la folie, puisqu'il est évident, dans un premier temps, que notre industrie n'est pas encore assez forte pour faire face à la compétition de nos grand-frères américains, mais, d'un autre côté, nous sommes conscients qu'un jour, comme entreprise, nous devrons être prêts, ou disparaître. Autrefois, les tarifs douaniers étaient établis à 25 p. 100. Maintenant, ils sont descendus jusqu'à 20 et, dernièrement, ils ont subi une baisse jusqu'au niveau de 15 p. 100, alors que, de l'autre côté, les tarifs vont se réduire graduellement au cours des années à venir aussi bas que 2.5 p. 100.

Je pense que le comité qui a négocié pour nous ces tarifs a fait un excellent travail, et il va nous permettre de très bien se structurer et de très bien s'organiser. C'est pourquoi, dans un deuxième temps, je disais que nous sommes favorables à la libéralisation des échanges, parce que nous devons nous restructurer, nous organiser, et c'est ce que nous avons commencé à faire. Nous possédons des matières premières qui nous permettent déjà, au départ, d'avoir certains avantages. Nous

[Traduction]

Finally, whereas in the United States a very large number of businesses are financed in a normal way, namely through stock traded in the stock market, in Canada three or four businesses only were sufficiently structured to be listed on the stock market.

For example, in 1974 we started up with a turnover of \$300,000. We then proceeded to amalgamate six furniture manufacturers, thus bringing our current turnover to more than \$25,000,000. But we have achieved this with very little capital formation; we are therefore under-capitalized and we must considerably invest at very high rates which penalize us more than others who have large financial assets.

I believe the people representing our industry have quoted a large number of other reasons why free trade, were it achieved tomorrow, would be extremely harmful in the short term for our whole industry.

Mr. Dodge stated in presenting his integration curb that:

"... we have assumed that Canadian industries are as efficient as they can possibly be, that they are using the best world technology available to them and are combining labour and capital in such a fine way that it is just absolutely impossible to get any more out of that labour and capital.

However,

I think we all suspect that no country is industrially absolutely that efficient..."

I would add: and we could obviously apply this statement to the business and industrial sectors.

Tariff protection, combined with the devaluation of the Canadian dollar, now provides us with the chance to become stronger and better organized. We would be unrealistic if we expected to be protected always. On the other hand, it would also be rash to expect us to agree to free since it is obvious on the one hand that our industry is not yet strong enough to resist competition from our American brothers; however, we are also aware of the fact that someday our company will have to agree to this or disappear. A few years ago, the customs tariffs were 25 per cent and we have experienced a 20 per cent drop. Recently, they were lowered a further 25 per cent and brought back to 15 per cent whereas on the other side of the border, the tariffs will gradually be lowered in the coming years to as low as 2.5 per cent.

I believe that the committee responsible for negotiating these tariffs for us has done an excellent job and will provide us with the opportunity to become better structured and better organized. That is why I have stated that we are in favour of liberalizing trade, because we must restructure and reorganize ourselves and that is what we have started to do. We own raw materials which, at the onset, give us certain advantages. We

[Text]

possédons une main-d'œuvre dispendieuse mais très qualifiée. Finalement, nous modernisons nos usines.

A titre d'exemple, nous sommes actuellement à regrouper ces entreprises de meubles qui possédaient huit usines. Lorsque nous aurons terminé, la production sera concentrée dans cinq usines. Déjà là, vous pouvez constater les gains possibles et, dans un deuxième temps, nous allons accroître, par la modernisation, la mécanisation, la rentabilité de nos usines, ce qui nous permettra, comme dans d'autres pays, et plus particulièrement en Europe, d'offrir des salaires encore plus avantageux à notre main-d'œuvre, mais en obtenant une productivité extrêmement compétitive. La raison pour laquelle nous sommes aussi pour la libéralisation des échanges est que en Europe, si on regarde ce qui s'est passé au cours des dernières années, l'industrie du meuble français a perdu énormément de terrain puisqu'elle n'était pas prête à compétitionner les Italiens et les Allemands, qui avaient développé chez eux une technique de production et une main-d'œuvre, un design et un «management» extrêmement efficaces, de telle sorte que l'industrie française du meuble, de même que l'industrie anglaise du meuble ont jusqu'à un certain niveau, perdu du terrain en Europe.

Donc, chez nous, nous nous préparons comme entreprise à faire face à une beaucoup plus grande compétition avec nos voisins du Sud et, pour ceux qui connaissent une ligne de meuble comme la ligne Vilas, il est évident que nous en serions les premiers touchés, puisque du meuble de style colonial ou «Early American» serait durement frappé dans une ouverture de marché, alors que des voisins comme Eaton Allan, Pennsylvania House fabriquent pour plus de 200 millions par année. Ils pourraient très facilement nous avaler. Le défi que nous avons, et que nous tentons de relever, c'est que, d'ici 10 à 15 ans, nous prétendons être suffisamment forts et rationnels pour être capables de faire face à cette compétition.

Par contre, il est évident que déjà nous n'avons pas la puissance financière pour évoluer à un très grand rythme. Il est aussi évident que nous sommes la première génération dans le meuble préparée à pouvoir entreprendre ou penser à ce genre de chose. A titre d'exemple, mon grand-père a d'abord agi comme agriculteur en vendant des fruits et des légumes, pour finalement commencer à fabriquer du meuble au cours de la dernière guerre pour remplir les besoins de notre armée nationale. Ceux-ci, autant mon père que mon grand-père, n'avaient pas cette préparation puisque le marché était avant tout un marché régional. Leur orientation était avant tout une orientation de production. Je vous donne ces exemples pour démontrer que notre industrie, et nous ne sommes pas les seuls, commence à posséder des ressources où l'on peut envisager une plus grande libéralisation des échanges dans un avenir plus ou moins rapproché. Il est évident que, à cause de notre formation personnelle et de notre mentalité, nous sommes pour la libéralisation des échanges, puisque nous croyons, dans notre système économique, à la consolidation, au renforcement, à la spécialisation comme étant d'excellents moyens de se tenir debout et de vivre, face à une très forte compétition.

Par contre, il nous faut être réalistes et se donner le temps de bâtir et de vivre cette chose-là. Nous pensons que notre groupe, comme plusieurs autres fabricants maintenant au

[Traduction]

have an expensive but very qualified labour force. Finally, we are modernizing our plants.

We are currently trying to merge furniture businesses which owned eight plants. When that is finalized, production will be concentrated in five of these facilities. There alone you can see the gains to be had. Our next step will be to step up modernization and mechanization and improve the profitability of our plants. That will allow us to offer, like other countries and specifically the European countries, attractive salaries to our labour force thus obtaining an extremely competitive productivity. We are also for liberalizing trade because if we look at what happened in Europe during the last few years we see that the French furniture industry incurred heavy losses because it was not ready to compete with the Italians and Germans who had provided themselves with a highly efficient production techniques labour forces, design and management. For these reasons, the French as well as the English furniture industry have incurred heavy losses in Europe.

At home, we as an industry, are getting ready to be more competitive with our southern neighbours and, those who know a line of products like the one Vilas carries, will easily see that we will be the first affected since the Colonial style furniture or "Early American" will be hard hit by an opening of the market when neighbours like Eaton Allan and Pennsylvania House, manufacture more than \$200,000,000 worth of furniture per year and could very easily overpower us. The challenge we are trying to take up, is that ten to fifteen years from now, we intend to be sufficiently strong and rational to be able to fend with competition.

However, it is obvious that we still do not have the financial strength to progress at this rate and it is also obvious that we, the first generation of furniture manufacturers are prepared to strive for and achieve this degree of competitiveness. My father and my grandfather before him who started as a farmer selling fruits and vegetables and finally manufacturing furniture during the last world war to satisfy the needs of our national army, were not prepared for this since their market was above all regional, and they were necessarily production-oriented. I am giving you these examples to show you that our industry, and it is not the only one, is beginning to have enough resources to allow us to contemplate a trade liberalization within 10 or 20 years from now. Due to our background and mentality, we are in favour of trade liberalization because we are convinced that in our economic system, consolidation, strengthening, and specialization offer us greater opportunities to stand up and face competitors.

We must however be realistic and take our time to reach that goal. We feel that our group, as several others in Canada,

[Text]

Canada, commence à être un exemple de rationalisation de plus en plus grande de notre industrie du meuble.

Toutefois, cette rationalisation, cet effort n'est pas des plus faciles. Nous sommes partis de loin, dans un premier temps; Dans un deuxième temps, notre marché domestique était soumis à des hausses et à des baisses consécutives de l'économie. L'avenir nous semble plus stable, puisque les besoins des consommateurs, dans les années à venir, pour le meuble seront nettement plus grands et, par conséquent, plus stables qu'ils ne l'ont été dans le passé. Notre population pense davantage à un chez-soi bien meublé qu'il y a 15 ans. Le problème énergétique et tous les autres problèmes feront en sorte que notre population aura tendance à demeurer davantage chez elle, et dans un chez-soi évidemment beaucoup plus confortable. De plus, le vieillissement de notre population, qui amène notre moyenne d'âge à la trentaine et plus, fera en sorte que la demande du meuble sera beaucoup plus stable dans notre propre marché domestique, et nous donnera une base solide pour entreprendre une meilleure rationalisation et une meilleure modernisation de nos industries.

Il est évident qu'il nous est difficile d'expliquer pourquoi la libéralisation des échanges nous permettra de nous renforcer, d'autant plus qu'il peut apparaître stupide de vouloir enlever éventuellement une chose que nous possédons déjà.

Si vous pouvez me permettre une comparaison, c'est un peu comme quelqu'un qui reçoit, à chaque jour, \$10 d'un donateur. Je pense qu'il est difficile de demander à son donateur d'arrêter de lui donner \$10 par jour. Il est, par contre, peut-être stupide de penser de se servir de ce même \$10 pour combler ses biens essentiels et en faire sa façon de vivre. On doit surtout s'en servir pour obtenir de plus en plus notre propre autonomie, et se bâtir une solidité pour faire en sorte que le jour, et je tiens à le préciser, que nous souhaitons le plus loin possible, puisqu'il est évident que, un jour peut-être, ce \$10 là ne nous sera plus versé, ou nous ne sera plus accordé, ou sera moindre, mais que nous soyons quand même capables de faire face à la vie nous autres mêmes.

Dans le même fascicule publié par votre comité sénatorial, M. Dodge affirmait qu'il est extrêmement important, si l'on veut que l'intégration profite à tous les Canadiens, que l'on mette en place un système pour compenser les perdants, un système qui les soustrairait à un secteur non-productif, ou un peu moins productif, pour les réintégrer dans un domaine beaucoup plus productif.

Nous pensons que, pour un, nous sommes à nous préparer à être un secteur productif, un secteur compétitif, et, en cela, il est évident que nous avons besoin de votre aide, et ce pour un temps qu'il nous est difficile de préciser. Nous essayons, et nous essaierons, non pas de vous faire plaisir, ni faire plaisir à notre gouvernement canadien, mais bien pour être comme industrie la meilleure, pour être dans notre domaine à nous, dans une position fantastique. Nous essayons, et nous sommes à développer des techniques et des façons d'aborder notre marché qui nous permettront de survivre dans des marchés de plus en plus ouverts et difficiles.

En terminant, je voudrais dire que j'ai apprécié l'invitation et, même si dans la lettre du comité, on m'associait un peu au

[Traduction]

shows that it is possible to rationalize more and more our furniture industry.

This effort of rationalization, however, is not an easy one. First of all, we came a long way to where we stand now and secondly, our domestic market was subject to the consecutive ups and downs of the economy. The future appears more stable for the coming years, since the demand in furniture will be substantially higher and consequently more stable than before. More than it was 15 or 20 years ago, our population is looking for well-furnished homes. Due to energy and other problems, our population will tend to stay at home in a more comfortable setting. Moreover, the aging of our population, whose average age will reach the 30's, will tend to stabilize the demand in furniture in our domestic market and will provide us with a solid basis for rationalization and modernization of our industries.

It is obviously difficult to explain why trade liberalization will have a strengthening effect on us particularly as it may seem ridiculous to deprive us of something we already own.

To make a comparison, it would be ridiculous for someone receiving \$10 a day to ask his benefactor to stop making that donation. Conversely, it would be no less ridiculous to use these \$10 to buy essential goods and to make a living out of it. One must use the money to reach gradually autonomy and to establish a solid basis so that when the donation will cease, and we wish to receive this grant as long as possible, we will be able to face life on our own.

In the same issue published by your Senate Committee, Mr. Dodge, the well-known economist, stated that it is extremely important, if integration is to benefit all Canadians, that a system compensation losers be created, a system that would take them out of a non-productive or a little less productive sector in order to integrate them into a much more productive area.

We aim to become a productive and competitive sector, and, in order to achieve this goal, we will need your assistance for an undetermined period. We are not trying to please you or to please the Canadian Government in our endeavour; we simply want to become the best in our field, and we are now trying to develop techniques and new approaches to our market that will allow us to survive in markets that will become increasingly open and complex.

Finally, I would like to say that I greatly appreciated your invitation and, even if your letter likened me somewhat to the

[Text]

mouton noir de notre industrie, le point de vue que je viens de vous exprimé, je pense, rejoint plusieurs des points de vue qui ont été émis par les représentants de nos associations.

Ce sont surtout des points de vue personnels, lorsque j'ai parlé de libéralisation, «or a freer trade». Comme nous vous le disions plus tôt, l'entreprise que nous dirigeons sera probablement la première touchée. C'est pourquoi nous nous préparons. Nous en souffrons déjà, nous en avons déjà souffert, et il est évident que, comme hommes d'affaires, il se peut que, un jour, l'entreprise que nous dirigeons, si elle ne se transforme pas, soit appelée à disparaître, et ce pour plusieurs raisons. Mais, nous n'en demeurons pas moins convaincus que, sur le plan personnel, il est important de nous renforcer, nous structure, et c'est ce que nous entreprenons avec nos faibles ressources et nos piètres moyens, et que nous avons commencé à faire. C'est pourquoi, sans savoir ce que l'avenir nous réserve, nous sommes confiants et le réussir, et que nous pensons qu'il est mieux «d'agir plutôt que de réagir».

The Chairman: Thank you, Mr. Ricard.

Honourable senators, before calling on Senator Lafond, who has agreed to be the lead-off questioner, I might point out that there are three pages of tables attached to Mr. Papineau's submission and three tables attached to Mr. MacPherson's, all of which contain some interesting statistics. I think, to complete their presentations, it might be profitable to add those sheets to today's proceedings.

Senator Stanbury: I so move, Mr. Chairman.

The Chairman: With that, I now call on Senator Lafond.

L'honorable Paul C. Lafond: Merci, Monsieur le président. Je voudrais, d'abord, remercier les témoins d'avoir répondu à notre invitation en aussi grand nombre, et de la façon sérieuse qu'ils l'ont fait. Si cela pouvait les rassurer, je me permettrai de leur dire qu'il n'y a pas de projet de loi devant nous, ni de traité, ni de proposition que l'on convertisse au libre-échange avec nos voisins américains, soit à l'automne, ou au 1^{er} janvier 1981.

Au cours de nos études de ces quelques dernières années, le comité a considéré que c'était une option qui, soit à l'échelle entière, mais plus probablement à l'échelle sectorielle, valait la peine d'être étudiée, et qu'il était de notre devoir, non seulement de l'étudier nous autres mêmes, mais seulement de répandre dans le grand public canadien, surtout le public manufacturier canadien, le désir de mieux comprendre les possibilités et de s'ouvrir davantage aux possibilités d'échanges plus libres.

Je ne sais qui a agencé la présentation des témoins ce matin. Elle fut heureuse, puisque, au début, l'approche que vous sembliez nous présenter était plutôt craintive et pessimiste, pour ne pas dire un peu peureuse, à l'avis de certains d'entre nous, et que, ensuite, quand M. Ricard a relevé le ton, on sentait un soleil peut-être se lever à distance.

J'ai l'impression que, d'après les statistiques que j'ai reçues, et à la suite de la présentation de M. Ricard, vous avez fait des progrès appréciables depuis 1977, au cours des trois ou quatre

[Traduction]

black sheep of our industry, I think that my opinion is in many ways similar to the opinions expressed by representatives of our association.

These opinions should be regarded as personal opinions with respect to market liberalization. As we mentioned earlier, our business will be the first to be affected and that is why we are getting ready. We are already suffering from it and have already suffered from it and, as a businessman, I think that it is possible that, for several reasons, our business may be forced to disappear if it does not undergo any changes. Nevertheless, we are convinced that it is important that we consolidate and structure our position; that is what we are aiming at with our few resources and means since we are trying to cope with capitalization and management, which are new concepts for us. That is why, without knowing what the future has in store for us, we are confident that we shall succeed. Our slogan is: "Action rather than reaction".

Le président: Merci, monsieur Ricard.

Messieurs les sénateurs, avant de demander au sénateur Lafond d'amorcer la période de questions, j'aimerais souligner que le mémoire de M. Papineau contient trois pages de tableaux et que celui de M. MacPherson en comporte quatre; ces tableaux contiennent des statistiques intéressantes. Je crois que pour compléter les présentations, il serait utile d'annexer ces tableaux aux délibérations d'aujourd'hui.

Le sénateur Stanbury: J'en fais la proposition, monsieur le président.

Le président: Bon, je donne maintenant la parole au sénateur Lafond.

The Honourable Paul C. Lafond: Thank you Mr. Chairman. First of all, I would like to thank the witnesses who have accepted our invitation in such a large number and I congratulate them on the seriousness of their presentation. If it can be of any reassurance to them, I would like to point out that we are not studying any Bill, treaty, or proposal to enter into a free trade agreement with the United States, be it in the Fall or on the 1st of January 1981.

In the course of its studies during the last few years, the Committee has considered that free trade is an option worth examining, whether it is applied on the national scale or, most likely, for some industries specifically; we also believe that it is our duty not only to study it ourselves but also to afford the general public, specially the Canadian industry, the desire to better understand the possibilities of free trade.

I do not know who made the arrangement for the witnesses' presentation this morning, but I must say it was well done since, at the beginning of the hearing, your approach seemed to be tinted with fear and pessimism but gradually became more lively as Mr. Ricard intervened.

From the information I have on hand and as a result of Mr. Ricard's statement, the progress made since 1977, was substantial. The trend of our industry seems to be most promising.

[Text]

dernières années. Le «trend» qui est établi dans notre industrie semble des plus prometteurs. J'espère, et je vous souhaite que, d'ici 1987, vous puissiez être assis sur les bases que vous recherchez.

Maintenant, le libre-échange ne comporte pas seulement des importations au Canada, mais cela comporte aussi la possibilité d'exportations à l'étranger. Vous recherchez, il me semble, une base solide sur le marché domestique. Les chiffres que me présente le ministère de l'Industrie et du Commerce pour 1979, sont les suivants: la production totale au Canada était de 1,880,000; nos exportations de 178 millions, ce qui voudrait dire une consommation de production canadienne, au Canada, de 1,708,000,000. A cela, nous ajoutons 273 millions d'importations, pour une consommation, si je puis employer ce terme, canadienne de meubles, de 1,981,000,000. Ce qui voudrait dire que, au cours de l'année 1979, la consommation canadienne s'est alimentée à 86 p. 100 de production canadienne, et à 14 p. 100 d'importations.

Ce niveau de 14 p. 100 des importations peut vous sembler sérieux. Il me semble un peu moins sérieux, est-ce que vous pourriez me dire si c'est un niveau acceptable, et, si non, à quel niveau aimeriez-vous voir les importations permises?

Mr. MacPherson: I agree with you, Senator Lafond, that 86 per cent does seem to be a rather large percentage in terms of one's domestic market, particularly when one looks at other industries, such as textiles and shoes. But, as we mention in our brief, furniture producers worldwide do concentrate on domestic markets. In fact, the five largest producers of furniture—Great Britain, Yugoslavia, Germany, Italy and France—all have a constant domestic market in excess of 90 per cent. The United States caters to about 94 per cent of its market. Our own domestic market 15 years ago was at the 95 per cent level, and it has now dwindled to 86 per cent.

When one considers the character of imports, given that the vast majority of imports would be wooden furniture, we end up somewhere around 76 per cent in the wooden furniture class. The figures you quoted, senator, relate to overall furniture. So, 86 per cent is a low percentage in terms of the domestic market. A large percentage of the domestic market is an absolute necessity as a base of operation leading to exports.

As we state in our brief, we hope to regain the share of the domestic market that we have lost. It is our hope to get it back to 90 per cent. So, 86 per cent is not unusual when it comes to the furniture industry.

Senator Lafond: You would prefer it to be 90 per cent.

Mr. MacPherson: We would prefer it to be 90 per cent, yes, or higher.

The Chairman: Mr. Ricard, I think, has a comment on that same question, senator.

M. Ricard: J'aimerais ajouter quelques commentaires au sujet de votre déclaration que le marché est passablement à sens unique, c'est-à-dire que l'on peut aussi exporter aux

[Traduction]

I hope, and I wish for you, that within the next seven years, you will have found the basis you are looking for.

At the present time, free trade involves not only imports into Canada, but also the possibility of exporting to foreign markets. You seem to be striving for a sound basis on the domestic market. According to the Department of Industry, Trade and Commerce, the statistics for 1979 are as follows: total Canadian production was \$1,880,000; our exports were \$178,000,000, which gives us a market of Canadian production in Canada of \$1,708,000,000. To that figure, we add \$273,000,000 of imported goods, for a total Canadian consumption of \$1,981,000,000 in furniture products, if I may say so. This means that in 1979, the Canadian market was made up by 86 p. 100 of Canadian production and 14 p. 100 of imported products.

This figure of 14 p. 100 might seem serious to you, but it does not look so bad to me. Could you tell me if this level is acceptable to your industry and if not, what level of imports you would like to have?

M. MacPherson: J'en conviens avec vous, sénateur Lafond, qu'une proportion de 86 p. 100 semble être confortable sur le marché local, surtout si l'on compare l'industrie du meuble à d'autres industries, notamment le textile et la chaussure. Mais, comme nous l'avons mentionné dans notre mémoire, les fabricants de meubles, partout dans le monde concentrent leur attention sur leur marché national. En fait, les cinq plus grands producteurs de meubles au monde, soit la Grande-Bretagne, la Yougoslavie, l'Allemagne, l'Italie et la France, accaparent plus de 90 p. 100 de leur marché national. Les États-Unis desservent environ 94 p. 100 de leur marché. Il y a quinze ans, nous accaparions 95 p. 100 de notre marché, mais cette proportion est maintenant tombée à 86 p. 100.

Si l'on tient compte du type d'importation, et du fait que la grande majorité des meubles sont en bois, nous ne fabriquons plus de 76 p. 100 des meubles de cette catégorie. Les chiffres que vous avez donnés, sénateur, portent sur la totalité de l'industrie du meuble. C'est pourquoi nous croyons que par rapport au marché national, 86 p. 100, est une faible pourcentage. Pour avoir la force de se lancer dans l'exportation, nous devons accaparer un fort pourcentage du marché domestique.

Comme nous le précisons dans notre mémoire, nous espérons récupérer la part perdue du marché national. Nous espérons reprendre 90 p. 100 du marché. C'est donc dire que 86 p. 100, n'est pas un pourcentage exceptionnel.

Le sénateur Lafond: Vous aimeriez mieux voir ce chiffre à 90 p. 100.

M. MacPherson: Nous aimerions qu'il soit au moins à 90 p. 100.

Le président: Monsieur le sénateur, je crois que M. Ricard aimerait répondre à cette même question.

Mr. Ricard: I would like to add a few comments to your statement when you said that the market is largely a one-way proposition which means that we can also export to the United

[Text]

États-Unis. Je pense que, dans l'exemple que je donnais au cours de ma présentation, l'industrie du meuble était, avant tout, une entreprise familiale, régionale. Ce n'est que dernièrement, je pense, que l'on a commencé à se doter, non seulement d'outils, mais du «management» suffisamment capable et développer pour regarder vers les marchés extérieurs, et tenter d'éviter les erreurs qui se sont produites au début des années 70.

Nous avons, effectivement, si nous en avons les capacités de production accrues, pensé exporter aux États-Unis, sans nécessairement analyser à fond les marchés. Il n'est par certain, toutefois, que le genre de meuble que l'on pourrait exporter aux États-Unis serait exactement celui que l'on fabrique ici. Nous pouvons très bien trouver dans ce marché, à même nos possibilités de production, des meubles d'un «design» spécial, d'une présentation spéciale, ce qui nous permettrait de bâtir un marché stable, et non pas faire du «in and out»—si on veut me permettre l'expression—dans ce genre de marché, eu égard à nos capacités de production, mais plutôt de bâtir une organisation de vente, un marché très précis et de le développer. Je pense qu'un certain nombre de nos entreprises canadiennes a commencé à se développer—j'en connais personnellement plusieurs—et que maintenant 60 à 65 p. 100 de leur marché est le marché américain. Mais, elles se sont spécialisées dans des secteurs très précis du meuble. Elles ont développé une approche vraiment intéressante du marché.

Le sénateur Lafond: Est-ce que, dans le processus de restauration de l'industrie du meuble, l'on débloque les bases pour en arriver à du «design» d'une autre originalité, et une qualité qui permettra, ou qui facilitera l'accès de l'étalage sur les marchés étrangers?

M. Ricard: Je pense que oui, parce que, nous aussi, nous avons à faire face, non seulement à l'extérieur, mais à l'intérieur du Canada, à une compétition de plus en plus forte. De plus, si on regarde la position des entreprises, au cours des dernières années, celles qui ont le plus de succès sont normalement celles qui, du côté «design» marketing et de mise en marché, ont développé des efforts jamais vus auparavant, parce que notre industrie était surtout une industrie à venir, comme beaucoup d'autres industries du secteur mou, que l'on appelle, orientation-production, plutôt que orientation-marché et orientation-besoin du consommateur. De plus, les goûts des consommateurs ont aussi évolués. Je pense que c'est un item important.

Il y a 15 ou 20 ans, le goût de notre population pour le meuble bien fait, un «design» spécial, n'était pas au niveau où il est actuellement, et ce, grâce à l'éducation, à l'évolution de l'âge de notre population. On remarque, aujourd'hui, que la population est beaucoup mieux éduquée, donc, ses goûts sont plus raffinés, et elle cherche davantage un meuble qui remplit ses besoins présents.

Le sénateur Lafond: Je constate, à l'étude de mes chiffres, que nos ventes à l'exportation, de 1977 à 1979, sont passées de 86 millions à 178 millions, soit une augmentation de 103 p. 100, en deux ans. Alors, vous êtes satisfaits que suffisamment d'efforts sont faits pour augmenter ce marché?

[Traduction]

States. In the example I gave during my opening statement, I think I said that the furniture industry was a family enterprise, confined to its region. In my opinion, it is only recently that we have started to have not only the tools, but also a management organization sufficiently trained and developed in such a way as to allow us to get into foreign markets and help us avoid the mistakes of the early 70s.

Indeed, we have considered, if we had larger production capabilities, exporting to the United States without necessarily undertaking a thorough market analysis. It is not clear however that the type of furniture we could export to the United States would coincide with our production for the Canadian market. Within our production capabilities, we could develop for the American market specially designed furniture which would enable us to develop a stable basis for our product instead of being an «in and out» venture. Rather, we could build up a sales organization that would be adapted to a special market and we could expand on it. I think that a certain number of Canadian firms have started expanding—at least I know of some cases—and that now, the American market accounts for 60 to 65 per cent of their sales. But these firms are specialized in a specific type of furniture; they have developed a very interesting approach to the market.

Senator Lafond: In the structuring of the furniture industry, are you trying to find new design, new quality that would open possibilities on foreign markets?

Mr. Ricard: I think so, because we have to fend with a stronger competition, not only on the foreign markets, but also in Canada. Moreover, if you look at the status of enterprises in the last few years, you will note that the most successful ones have made special efforts in the design and marketing aspects of their operations. Previously, our industry was like many other of the soft sector, it was production-oriented and not market-or consumer-oriented. And the consumers' tastes have also changed, I think it is an important point.

The Canadian market, 15 or 20 years ago, was not as demanding as it is now for a well made piece of furniture of a special design. This evolution is the result of an educational process, of a changing age of the population. Nowadays, we note that the population is better educated, and has more sophisticated tastes; the population is looking for a piece of furniture that will satisfy its present needs.

Senator Lafond: Looking at the statistics, I notice that our export sales, from 1977 to 1979, have raised from \$86 million to \$178 million, that is an increase of 103 per cent in two years. Are you convinced that sufficient efforts are applied to developing the foreign markets?

[Text]

M. Ricard: Je peux difficilement parler au nom de l'association du meuble, comme telle. Mais, je pense que les gens font énormément d'efforts. Comme je l'expliquais, je prends juste mon exemple. Dans un premier temps, je dois d'abord consolider ce que j'ai regroupé, en regardant le marché américain. Il est très difficile de mener de front toutes les avenues en même temps. Je pense qu'il est sage, en tout cas, dans notre cas à nous, que nos entreprises, qui sont un peu plus avancées, de s'asseoir d'abord sur des bases solides et rationnelles, tout en développant, à côté de cela, une équipe de mise en œuvre, et une approche du marché différente, qui ne serait peut-être pas meilleure que celle—comme disait mon grand-père—ce ne serait peut-être pas mieux, peut-être que ce serait pire, mais au moins, je l'aurai essayé.

Senator Lafond: I am not singling out your industry when I question the efforts being made in the exportation market. This is a pan-Canadian disease.

Mr. MacPherson: One of the reasons for such an increase in our exports is the exchange rate that we enjoy now and which we did not previously have. Certainly, if there is ever a time we should be able to export, it is now. If companies can, they are jumping in and are trying to establish some kind of base.

While we are on this particular subject, I should like to mention that we have a manufacturer with us today who has had much experience, not just recently, but over a number of years, in the export market. I feel he is very well qualified to comment one way or another, and I think his comments may be of interest to you. I speak of Mr. Cockerill, the Vice-President of the Kaufman Company, one of our dear competitors.

Senator Stanbury: Does that mean "expensive"?

Mr. Gerry Cockerill, Vice-President and General manager, Kaufman of Collingwood: Already the layman understands the conditions. Of all the companies in Canada, I feel that my own company has put forth probably the longest and most uninterrupted effort in trying to sell in the U.S. market. We have made a fairly concerted effort, through our accounting operation, to determine the amount of money that we have spent since 1969, and the best estimate we can come up with at this time is that we have spent over \$400,000 in a concerted effort to break into the U.S. market. If that were compared to the automotive industry, it would seem like nothing, but in the furniture industry we feel that is a fair amount of money.

We find ourselves at a point where we have been on four previous occasions. I have been with the company for 15 years, and it has gone from zero to approximately 10 per cent of volume four times in that 15 years. The company is now starting on its fourth cycle. My own company and other manufacturers have broken into, or have tried to break into, the U.S. market, Vilas being one, and we have been beaten back by many and varied conditions, one being dollar exchange, two being rampant inflation in Canada which was not experienced in the U.S., and three being the 10 per cent

[Traduction]

Mr. Ricard: It is hard for me to talk in the name of the Furniture Association as such. But I think that people are making tremendous efforts. Let us take my example: First of all, I have to consolidate what I have merged, without losing sight of the American market. It is very hard to tackle all fronts at the same time. In any case, I think that it is wise, at least in our case, that our businesses, which are a bit more advanced, be established on a more solid and rational basis. At the same time we would be setting up an operational team and developing a different approach to the market, which perhaps would not be better than the previous one, or, as my grandfather used to say to my father; Maybe it won't be better, maybe it will be worse, but at least I will have tried.

Le sénateur Lafond: Je ne vise pas spécialement votre industrie lorsque je remets en question les efforts qui sont faits dans le domaine des exportations. Il s'agit d'une maladie pancanadienne.

M. MacPherson: L'une des raisons d'une telle augmentation de nos exportations, c'est le cours du change dont nous jouissons à l'heure actuelle et dont nous ne pouvions profiter auparavant. Le moment est certes venu d'exporter. Les sociétés qui le peuvent essaient d'en profiter et d'établir une sorte de fondement.

Je profite de cette occasion pour signaler que nous avons parmi nous aujourd'hui un fabricant qui a acquis beaucoup d'expérience, non seulement récemment, mais pendant de nombreuses années, dans le domaine du marché des exportations. A mon avis, il a toute la compétence voulue pour nous faire part de ses observations, quelles qu'elles soient, et je crois qu'il saura vous intéresser. Je parle ici de M. Cockerill, vice-président de la société Kaufman, un de nos chers concurrents.

Le sénateur Stanbury: C'est-à-dire «coûteux»

M. Gerry Cockerill, vice-président et directeur général, société Kaufman, Collingwood: Déjà le profane comprend la situation. A mon avis, de toutes les sociétés canadiennes, ma propre société est celle qui a fait le plus d'efforts pour s'implanter sur le marché américain. Nos services de comptabilité ont calculé la somme que nous avons dépensée depuis 1969 et, d'après nos calculs approximatifs, il semble que nous ayons dépensé plus de \$400,000 pour accéder au marché américain. Ce montant semble minime par rapport à l'industrie automobile, mais pour l'industrie du meuble, nous estimons qu'il est assez considérable.

Nous nous trouvons présentement dans une situation dans laquelle nous nous sommes déjà trouvés quatre fois. Il y a maintenant 15 ans que je travaille pour cette société, et elle est passée de 0 à environ 10 p. 100 de volume quatre fois au cours de ces 15 années. La société commence maintenant son quatrième cycle. Ma propre société et d'autres fabricants ont accédé ou ont essayé d'accéder au marché américain, la société Vilas entre autres, et des facteurs nombreux et variés nous ont fait battre en retraite, tels que le cours du dollar, l'inflation galopante au Canada et que les Américains n'ont pas connue

[Text]

surcharge that Mr. Nixon applied which has never really been proven to be legal but is still applied. All of these things, which are really beyond our control, have had the effect of knocking us back to zero. As Mr. MacPherson has indicated, if we do not stand a chance now with the favourable exchange rate which exists, we will never stand a chance. We are again going after the U.S. market, realizing full well it is very important to our well being in Canada.

After a while, we get tired, and I am not so sure that most Canadian manufacturers who have tried this avenue are not tired, of being beaten back. We all enjoy a fight and we all enjoy some struggle, but this gets to be a little tiring.

Mr. Ricard stressed the fact that we have raw materials in Canada. I think that is very fine for Mr. Ricard's business, but for those of us who are not in the pine and maple business, and the majority of companies are not, we do not have good raw material supplies. We import approximately 87 per cent of the product that we, as a company, manufacture. I believe those statistics can be borne out by many companies. I am only referring to such species as oak, cherry, walnut, et cetera. There are very poor supplies of materials, including hardware, in Canada. Most of this has to come from the United States, be manufactured here and then re-exported into the U.S. Therefore, I do not get excited about the fact that we have good supplies in Canada; we do not.

Senator Lafond: Have any of our Canadian companies who are in the export trade considered or indulged in investing production facilities in the United States?

Mr. Cockerill: Have we been asked to?

Senator Lafond: Have you considered it or have you done so in some instances? I know that in the textile industry, and perhaps one or two other industries, this has been done.

Mr. Cockerill: I suppose Mr. Malko could speak on behalf of the Dether company which looked at the possibility of warehousing and manufacture in the United States. My company has not. However, another division of my company, Kaufman Footwear, does some manufacturing in the United States. I think there is a great similarity here between the footwear industry and the furniture industry. It has been marginally successful. They have a place in upstate New York and it has been very marginally successful. It has been shut down for a number of years, then reopened, again down to zero, up to something, then down to zero and back up again. It has been an on-again, off-again situation because of conditions beyond their control. At present they are doing a very successful export business. The manufacturing facility in the States has been marginally successful. I think there is a parallel, and that is why I bring it up.

[Traduction]

et enfin, la surtaxe de 10 p. 100 imposée par M. Nixon et qui n'a jamais été prouvée comme étant légale, mais qui est encore imposée. Tous ces facteurs, qui échappent à notre contrôle, nous ont ramenés à zéro. Comme l'a dit M. MacPherson, si nous n'avons aucune chance de réussir maintenant avec le cours du change favorable, nous ne réussirons jamais. Nous essayons encore d'atteindre le marché américain, tout en réalisant que cela est très important pour notre bien-être au Canada.

Après un certain temps, nous nous décourageons, et je me demande si la plupart des fabricants canadiens qui ont déjà tenté leur chance dans ce domaine ne sont pas lassés de voir leurs efforts réduits à néant. Nous aimons relever un défi et il est bon d'avoir à faire face à une certaine résistance, mais cela devient un peu lassant à la longue.

M. Ricard a souligné le fait que le Canada possédait des matières premières. C'est très bien pour l'entreprise de M. Ricard, mais pour ceux d'entre nous dont les meubles ne sont ni en pin, ni en érable, comme c'est le cas pour la majorité des sociétés, le stock des matières premières n'est pas très important. Nous importons environ 87 p. 100 du produit que nous fabriquons. Je crois que ces statistiques peuvent être confirmées par de nombreuses sociétés. Je me réfère ici uniquement aux espèces telles que le chêne, le cerisier, le noyer, etc. Les approvisionnements en matériaux, y compris la quincaillerie, laissent beaucoup à désirer au Canada. La plupart des matériaux doivent provenir des États-Unis, être fabriqués ici, puis de nouveau exportés aux États-Unis. C'est pourquoi le fait que nous jouissions d'importants approvisionnements au Canada ne m'excite guère; nous n'en avons pas.

Le sénateur Lafond: Y a-t-il des sociétés canadiennes travaillant dans le domaine de l'exportation qui ont envisagé d'investir dans des usines aux États-Unis ou qui l'ont déjà fait?

M. Cockerill: Nous l'a-t-on déjà demandé?

Le sénateur Lafond: Avez-vous déjà envisagé de le faire ou l'avez-vous déjà fait dans certains cas? Je sais que cela a déjà été fait en ce qui concerne l'industrie du textile et peut-être une ou deux autres industries.

M. Cockerill: Je suppose que M. Malko pourrait parler au nom de la société Dether, qui a déjà envisagé des possibilités d'entreposage et de fabrication aux États-Unis. Ce n'est pas le cas pour ma société. Toutefois, une autre division de ma société, Kaufman Footwear, s'occupe de fabrication aux États-Unis. Je crois que l'industrie des articles chaussants et celle du meuble se ressemblent beaucoup. Elle a été profitable de façon marginale. Elle se trouve dans le nord de l'état de New York et a été profitable de façon très marginale. Elle a été fermée pendant de nombreuses années, puis de nouveau ouverte, puis réduite à zéro, puis de nouveau rentable, puis réduite à zéro et de nouveau rentable. Ce secteur a connu des hauts et des bas à cause de facteurs échappant à son contrôle. À l'heure actuelle, cette industrie se consacre à l'exportation, ce qui semble très profitable. Les usines situées aux États-Unis ont été rentables marginalement. Je crois qu'un parallèle peut être tiré et c'est pourquoi je l'ai fait.

[Text]

Mr. MacPherson: I do not know of any Canadian manufacturer. I know that Sklar, who is one of our biggest, did look at it a number of years ago but I do not think they ever went ahead. That is another firm that had disastrous results in export. Incidentally, the statistic that you quoted was the total furniture, whereas what we are particularly involved with today is household, and that is different—although our exports are up from \$21 million to \$34 million.

Senator McElman: Can you explain, Mr. Cockerill, why Kaufman Shoes, in direct competition in the U.S., has been up and down? Why has it not been a continuing success story, as it has been in Canada?

Mr. Cockerill: It is my understanding. I must preface my statement by saying that I am responsible for the furniture operation, and I have a talking knowledge of the footwear operation. I am not involved as a director or anything like that in the company. So I have to preface my statements with an opinion. Basically, because of many of the same problems that we are experiencing, such as the surcharge that was added a number of years ago, the dollar variation from a high of \$1.12 down to our 83 cents—these very wild gyrations—obviously that has an effect on your ability to export into a market that is pretty stable. I think the same rationale applies to both footwear and furniture on degree of success.

Senator McElman: My question is in relation to the operation that Kaufman has in the United States, where those things do not apply. If you are manufacturing in the United States, as I thought you said, then you are working on exactly the same terms as your competitors.

Mr. Cockerill: Except that a lot of the input comes in from Canada—some of the components. I believe the operation in Batavia, which is their location, is more of an assembly plant, and when it is, in fact, functioning because of favourable economic conditions, such as we are experiencing now, it is very favourable; but when it is not, because of the large component of prefabricated product coming in from Canada, it is not particularly a desirable operation. They do not fabricate from raw. I am sure that what you are saying is that if everything was equal and was produced in Batavia, they would then be as competitive as anyone else. It is my understanding that not everything is manufactured in Batavia. It is an assembly fabrication operation to handle the U.S. market, and there is also a warehousing facility.

Senator McElman: Is the furniture industry in the northeast of the United States surviving, or is it falling prey to the lesser costs of the Carolinas, as you feel that you would if there were a free trade area?

Mr. MacPherson: There is really very little of that industry left. There is less and less every year.

Mr. Cockerill: A few specialty companies up in the north-east—but fewer and fewer, absolutely.

[Traduction]

M. MacPherson: Je ne connais pas de fabricants canadiens. Je sais que Sklar, qui est l'un de nos plus gros fabricants, a étudié ce domaine il y a déjà un certain nombre d'années, mais je ne crois pas qu'il s'y soit jamais consacré. C'est là une autre société qui s'est livrée à l'exportation avec des résultats désastreux. Soit dit en passant, les statistiques que vous avez mentionnées concernaient l'ensemble de l'industrie du meuble, alors que nous nous consacrons aujourd'hui à l'ameublement ménager, ce qui est différent, bien que nos exportations sont passées de \$21 millions à \$34 millions.

Le sénateur McElman: Monsieur Cockerill, pouvez-vous m'expliquer pourquoi la Kaufman Shoes, qui est un concurrent direct aux États-Unis, a connu des hauts et des bas. Pourquoi n'a-t-elle pas connu un succès continu, comme au Canada?

M. Cockerill: C'est ce que je crois comprendre. Laissez-moi d'abord vous dire que je suis chargé du secteur des meubles et que j'ai une connaissance restreinte du secteur des chaussures. Je n'exerce pas de fonctions de directeur ou des fonctions semblables au sein de la compagnie, c'est pourquoi mes déclarations sont assez personnelles. À cause de beaucoup des mêmes problèmes auxquels nous avons à faire face, tels que la surtaxe qui a été ajoutée il y a un certain nombre d'année et la variation du cours du dollar, qui est passé de \$1,12 à 83 cents, il est évident que ces grandes variations ont influé sur nos possibilités d'exportation sur un marché assez stable. Je crois que le même raisonnement s'applique à l'industrie de la chaussure et à celle du meuble en ce qui concerne leur degré de succès.

Le sénateur McElman: Ma question porte sur l'entreprise que possède Kaufman aux États-Unis, où ces facteurs n'entrent pas en jeu. Si vous vous occupez de fabrication aux États-Unis, comme vous l'avez dit, je crois, vous êtes alors sur un pied d'égalité avec vos concurrents.

M. Cockerill: Sauf qu'une grande partie des produits proviennent du Canada, certains des éléments. Je crois que l'entreprise qui se trouve à Batavia est plutôt une industrie de montage et, en fait, lorsqu'elle fonctionne à cause de conditions économiques favorables, comme c'est le cas à l'heure actuelle, elle est très rentable; mais lorsque ce n'est pas le cas, à cause de la part importante de produits préfabriqués provenant du Canada, cette entreprise n'est pas particulièrement rentable. On ne fabrique pas à partir de matières brutes. Vous voulez dire que si toutes choses étaient égales et que si tout était produit à Batavia, cette entreprise serait alors aussi concurrentielle que les autres. Je crois que tout n'est pas fabriqué à Batavia. Il s'agit d'une entreprise d'assemblage visant le marché américain et d'une installation d'entreposage.

Le sénateur McElman: L'industrie du meuble dans le nord-ouest des États-Unis, survit-elle ou décline-t-elle en raison des coûts inférieurs des Carolines, comme vous croyez que cela vous arriverait s'il existait une zone de libre-échange?

M. MacPherson: Il reste vraiment très peu de cette industrie. Elle décline d'année en année.

M. Cockerill: Il existe quelques compagnies spécialisées dans le Nord-Est, mais il en reste de moins en moins, c'est absolument vrai.

[Text]

Mr. MacPherson: That is where the American furniture industry was concentrated about 40 years ago. Gerry would remember that better than I. In the early 1930s they went to North Carolina primarily because of the low wages and, at that time, because of the raw material.

Senator McElman: So what you are really saying is that if a Canadian firm wished to produce and market in the U.S., it would really have to go to the southeastern U.S. or California in order to do that. It would not be practicable to go into the northeast or the central part of the U.S., or the prairies.

Mr. MacPherson: That would appear to be so. We often hear the expression, "If everything were equal, we could compete"; but, of course, that is never the case—at least, not up here in Canada. But if we were down in North Carolina—

Senator McElman: You are suggesting that if there were a free trade area, the same thing would happen to your industry as has happened to the industry in the northeast over the past 25 to 30 years.

Mr. MacPherson: Exactly.

Mr. Cockerill: There is an interesting sidelight that is taking place in North Carolina. All through the brief it has been mentioned that North Carolina is the centre; but the centre is now starting to disintegrate, and they are moving out of the high point North Carolina area down into Arkansas, West Virginia, looking for even lower labour rates and getting closer to the source of supply of timber, et cetera. They are right there. We unfortunately have to have it shipped up here. It is even breaking out of what is considered to be, and has historically been, the furniture centre. That has started within the last two or three years, but it is becoming an evident and obvious move that has taken place and will continue to strengthen.

Mr. MacPherson: That is why we say we feel that the published wage rates are very conservative. In North Carolina for April 1980 it was \$4.59. That is for wood household. Our published rates are in the neighbourhood of \$5.50, but we know for a fact that it is \$6.50. There was a settlement the other day close to \$7; whereas in the United States it seems to be the other way around. Rather than hearing of \$4.50, we are hearing of \$3.80 and \$3.90. That is really an alarming spread. That is what we are faced with. With all due respect to my friend, Norman, I am afraid that our cost gaps will widen in the future rather than narrow. Those are the things about which we have to be realistic—plus our costs.

The Chairman: And what does that portend for our economy over all?

Mr. MacPherson: And, of course, the location will not change. Our competition for labour will remain constant.

[Traduction]

M. MacPherson: C'est là qu'était concentrée l'industrie américaine du meuble il y a environ 40 ans. Gerry pourrait vous en parler mieux que moi. Au début des années 30, elle s'est installée en Caroline du Nord, principalement en raison des salaires peu élevés et, à cette époque, des matières brutes.

Le sénateur McElman: Vous dites donc que si une société canadienne désirait produire et vendre des meubles aux États-Unis, elle devrait en fait s'installer dans le Sud-Est des États-Unis ou en Californie. Le Nord-Est, le centre des États-Unis, ou les Prairies ne présenteraient aucun intérêt dans ce domaine.

M. MacPherson: Il semblerait que ce soit le cas. Nous entendons souvent l'expression suivante: «Toute chose étant égale, nous pourrions être concurrentiels»; mais, bien sûr, ce n'est jamais le cas, du moins pas ici au Canada. Mais si nous étions en Caroline du Nord...

Le sénateur McElman: Vous voulez dire que s'il y avait une zone de libre-échange, votre industrie connaîtrait le même sort que celui qu'a connu l'industrie du Nord-Est au cours des 25 à 30 dernières années.

M. MacPherson: Exactement.

M. Cockerill: Un phénomène intéressant se produit en Caroline du Nord. Partout dans le mémoire, on dit que la Caroline du Nord est le grand centre industriel; mais le centre commence maintenant à se désagréger, et on se déplace maintenant de la zone d'activité intense de la Caroline du Nord vers l'Arkansas, la Virginie de l'Ouest, à la recherche généralement de main-d'œuvre encore moins coûteuse et dans le but de se rapprocher des sources d'approvisionnement en bois d'œuvre, etc. C'est là qu'on les trouve. Nous devons malheureusement faire transporter ces produits jusqu'ici. Il s'agit même du démantèlement de ce qui est considéré et a toujours été considéré comme le centre de production du meuble. Ce processus a été amorcé au cours des deux ou trois dernières années, mais il a pris beaucoup de vigueur et continuera dans ce sens.

M. MacPherson: C'est pourquoi nous disons qu'à notre avis les échelles salariales publiées sont très prudentes. En Caroline du Nord pour le mois d'avril 1980, il s'agissait de \$4.59, dans l'industrie du mobilier ménager. Nos échelles publiées s'élevaient approximativement à \$5.50 mais nous savons qu'elles atteignent en fait \$6.50. En vertu d'une entente, l'autre jour, ce chiffre est passé à près de \$7, tandis qu'aux États-Unis, il semble que ce soit le contraire. Au lieu de \$4.50, nous entendons parler de \$3.80 et \$3.90. C'est un écart vraiment alarmant. C'est la réalité à laquelle nous devons faire face. Avec tout le respect que je dois à mon ami Norman, je crains que nos écarts de coûts ne s'élargissent à l'avenir au lieu de se rétrécir. C'est au sujet de ces choses que nous devons être réalistes, en plus de nos coûts.

Le président: Et qu'est-ce que cela augure pour notre économie dans son ensemble?

M. MacPherson: Et, bien sûr, l'emplacement ne changera pas. Notre concurrence en matière de main-d'œuvre demeurera constante.

[Text]

Senator Lapointe: Why do you have to pay higher salaries for lower productivity? You said vous avez des salaires beaucoup plus élevés, et il y a aussi la productivité qui est un peu plus faible.

M. Ricard: Exactement. Je crois que si l'on regarde l'évolution de la main-d'œuvre canadienne, plus particulièrement la main-d'œuvre québécoise, que je connais bien, nous constatons que au cours des dernières années, évidemment depuis 15 ans, notre moyenne salariale était de 15 à 20 p. 100 inférieure vis-à-vis la moyenne américaine dans l'industrie du meuble. Quinze ans plus tard, l'évolution des lois et du salaire minimum, surtout l'évolution de notre syndicalisme, tout le monde est très conscient, je crois que l'évolution des syndicats, au cours des dernières années, a fait en sorte que, non seulement les salaires ont augmenté, mais qu'il a aussi été nécessaire que les industries se réajustent, et la productivité en a subi des contrecoups. Je pense surtout à la fermeture de certaines usines, que l'on a remplacées par une meilleure mécanisation dans les autres, afin d'en arriver à une plus grande productivité, non pas des hommes, mais bien des équipements. Il est donc évident que à ce moment là on est pénalisé. Je crois que l'évolution du syndicalisme, ainsi que l'évolution de nos lois ont eu un bon effet comme le disait M. MacPherson, car je ne crois pas que nous soyons retournés en arrière. Si on regarde l'évolution de l'Europe, ils sont déjà rendus beaucoup plus loin que nous au niveau des avantages sociaux, au niveau des salaires, au niveau des considérations. Il est évident que le problème auquel le Canada fait face, c'est l'industrie américaine, que nous avons largement dépassée maintenant, qui nous rattrapera, mais à quelle vitesse nous rattrapera-t-elle? Je ne le sais pas. Toutefois, je sais une chose, c'est que nous nous l'avons devancée. Nous sommes partis de l'arrière, et nous l'avons largement dépassée.

Senator Lapointe: Is the situation the same in the west or the other provinces as it is in Quebec in terms of minimum salary or minimum wages? Are they higher than in the United States?

Mr. MacPherson: Very much so.

M. Papineau: C'est nous qui avons le salaire minimum le plus élevé au Canada.

Senator Lapointe: Is the Export Development Corporation helping you to export in any way?

M. Ricard: Je pense que ce qui est très important, c'est de se servir de la base pour bâtir un marché stable. Je mentionnais tantôt que, au niveau de l'exportation, il faut se spécialiser. Il est évident que, si je décide de concurrencer le meuble américain en fabricant un meuble équivalent, je risque de me faire avaler rapidement. Par contre, si nous avons une spécialité très précise, il est beaucoup plus facile, à ce moment-là, d'envahir les autres marchés, même si, à ce point de vue, notre pays et nos manufacturiers n'ont pas l'ampleur des Américains. Je crois que nous pouvons développer des spécialités dans des domaines très précis, et qu'il nous sera possible d'entrer dans ce marché-là, tout en évitant de se heurter de front avec eux, car nous risquerions d'avoir des problèmes. Effectivement, cela

[Traduction]

Le sénateur Lapointe: Pourquoi faut-il payer des salaires plus élevés en retour d'une productivité moindre? Vous avez dit You have much higher wages, and a somewhat lower productivity.

Mr. Ricard: Exactly. I think that if one looks at the evolution of canadian manpower, more particularly in Quebec, which I know very well, we see that over the past few years, and more specifically over the past 15 years, our average wage was from 15 to 20% lower than the American average in the furniture industry. Fifteen years later, in view of further legislation and the adoption of a minimum wage, and most of all because of our unions — everyone knows perfectly well, I think that the development of our unions over the past few years has brought about not only higher wages, but also necessary readjustments among industry, and our productivity has suffered from it. I am thinking especially of the closing down of some plants. These have been replaced by improving mechanization in other plants in order to increase productivity, not through manpower, but through equipment. So it is obvious that we are penalized by this. I believe that the evolution of unionism as well as of our laws has been beneficial, as said Mr. MacPherson, because I do not think that we have gone backwards. If you look at the evolution in Europe, you will notice that they are far ahead of us as far as benefits, wage rates, and fringe benefits are concerned. It is obvious that the problem facing Canada is that posed by American industry which we have now greatly outdistanced but which will catch up with us—as what speed though? I do not know. What I do know, however, is that we have outdistanced it. We were behind when we started, but we are now a long way ahead of it.

Le sénateur Lapointe: La situation est-elle la même dans l'Ouest ou dans les autres provinces qu'au Québec pour ce qui est du salaire minimum? Est-il plus élevé qu'aux États-Unis?

M. MacPherson: Beaucoup plus.

Mr. Papineau: We have the highest minimum wage in Canada.

Le sénateur Lapointe: La Société pour l'Expansion des exportations vous aide-t-elle d'une façon quelconque à exporter?

Mr. Ricard: I think that it is very important to use basics to build a stable market. As I said earlier, as far as exports are concerned, we must turn to specialization. It is obvious that, if I decide to compete with the American furniture market by manufacturing similar furniture, I shall be gobbled up in no time. On the contrary, if we have a very specific specialty, it is then much easier to invade other markets, even though in this respect, our manufacturers are not as large as the Americans. I think we can develop specialization in some specific areas and that we will be able to get into that market, while avoiding any conflict with them, because otherwise we could have problems. Indeed, this could create quite a problem, just as if someone were to open a car plant to compete with General

[Text]

pourrait créer un gros problème comme à quelqu'un qui déciderait, à un moment donné, d'ouvrir une usine pour la fabrication d'automobiles, et qui s'attaquerait à General Motors, cet individu risquerait d'avoir de problèmes sérieux, dès le départ.

Senator Lapointe: So why do you offer about 200 styles, as you have said, rather than just, say, 100?

Mr. Ricard: It is easy to answer that question. It is the tastes of Canadians. If all of the furniture industry in Canada were to propose only two styles of furniture, what would Canadians do? They would buy American furniture. It is necessary, therefore, to propose to the Canadian people many different styles in order to satisfy their tastes. Otherwise we will be in more trouble.

Mr. MacPherson: What Mr. Ricard was referring to, senator, was 200 pieces of furniture, not 200 styles. Two hundred individual pieces.

Senator Lapointe: But that is a lot.

Mr. MacPherson: One of the great advantages the Americans have over us is that they have a vast number of pieces in any given grouping. They will have as many as 70 or 80 pieces in a given design, and that is naturally most attractive to Canadian dealers who need only put the major pieces on the floor while having access to the remaining pieces through a catalogue. Of course, when we are in a trend where there is more and more floor space given to fewer designs, that makes it even more attractive.

The American companies—for instance, someone like Dixie—will have 15 different factories. As opposed to what Norman was talking about so far as rationalization goes, Dixie has one plant where they make chairs, another where they make bedroom furniture and another where they make tables. In other words, it is all the same type of furniture. It is not five, six or ten different types of companies. It is a question of making all of the same type of design. That is where they get their rationalization, specialization and efficiency.

Senator Lapointe: Why are so few of the companies registered at the stock exchange? You said there were only a few, actually.

Mr. Ricard: The first reason is that they are family-owned companies and many of them are not really aware of the stock exchange. The second reason is that to be on the stock exchange you have to be a large enough company with a good background, say at least five, six or seven years, in order to go into that market. If you were to discuss this with many of the family-owned companies, you would find that they do not want to be on the stock market, because they prefer to keep the business private and for themselves. That is just a normal attitude.

To be on the stock market or stock exchange you have to be big enough. You will not be on the stock exchange with only \$5 million worth of business a year. The companies I was talking about on the stock exchange, such as Simmons, do over

[Traduction]

Motors. This person could have very serious problems, from the very outset.

Le sénateur Lapointe: Par conséquent, pourquoi offrez-vous environ 200 styles, comme vous l'avez dit, et non pas simplement 100?

M. Ricard: Il est facile de répondre à cette question. Nous suivons les goûts des Canadiens. Si toute l'industrie du meuble du Canada ne proposait que deux styles de meubles, que feraient les Canadiens? Ils achèteraient les meubles américains. Il est donc nécessaire de proposer aux Canadiens de nombreux styles différents pour satisfaire leurs goûts. Sinon, nous connaîtrions des difficultés encore plus considérables.

M. MacPherson: M. Ricard faisait allusion, sénateur, aux 200 meubles différents et non pas aux 200 styles.

Le sénateur Lapointe: Mais c'est énorme.

M. MacPherson: Un des grands avantages que les Américains ont sur nous est qu'ils possèdent un vaste éventail de meubles dans chaque groupe donné. Ils présenteront jusqu'à 70 ou 80 meubles différents dans une conception donnée, ce qui représente naturellement un grand attrait pour les commerçants canadiens qui n'ont qu'à montrer les pièces principales tout en ayant accès au reste des pièces par catalogue. Bien sûr, lorsque la tendance est de consacrer de plus en plus d'espace pour montrer de moins en moins de modèles, cela rend la chose encore plus attrayante.

Les sociétés américaines, par exemple, comme Dixie ont plus de 15 usines. Par opposition à ce dont Norman parlait en ce qui concerne la rationalisation, Dixie a une usine de fabrication de chaises, une autre où il fabrique des meubles de chambre à coucher et une autre encore où il fait des tables. En d'autres termes, c'est le même type de mobilier. Il ne s'agit pas de cinq, six ou dix types de sociétés différentes. En fait, il s'agit d'une firme qui fabrique le même type de mobilier. Et dans cette optique on peut dire que sa production est rationalisée, spécialisée et efficace.

Le sénateur Lapointe: Pourquoi y a-t-il si peu de sociétés cotées à la bourse des valeurs? Vous avez dit qu'il y en avait peu.

M. Ricard: Premièrement, la plupart sont des entreprises familiales et nombre d'entre elles méconnaissent l'existence de la bourse des valeurs. Deuxièmement, pour être coté à la bourse, une société doit être suffisamment importante et bien établie, disons depuis au moins cinq, six ou sept ans, pour pouvoir accéder à ce marché. En discutant avec beaucoup de responsables d'entreprises familiales, on se rend compte qu'ils ne désirent pas être cotés en bourse, car ils préfèrent traiter leurs affaires personnellement et en privé. C'est tout à fait naturel.

Pour être cotée en bourse, une société doit être suffisamment importante. Ainsi, elle ne peut l'être avec un chiffre d'affaire inférieur à \$5 millions par an. Les sociétés dont je parlais qui le sont, comme Simmons, ont un chiffre d'affaires annuel qui

[Text]

\$50 million of business a year. There are just four in Canada that do over \$50 million a year. That is it.

Senator Lapointe: What is the Department of Regional Economic Expansion doing to help you improve your plants or to enlarge them? Or are they doing anything?

Mr. MacPherson: I am sorry, I missed the question.

The Chairman: The question was: What is DREE doing to assist your industry?

Mr. Campbell: DREE is doing quite a bit in New Brunswick and in Quebec, and to some extent in the west. It is not helping us in Ontario, because we don't qualify, but DREE is doing quite a bit. However, this is an area that in light of the experience we had with the Michelin plant in Nova Scotia, if one makes the assumption that a Canadian manufacturer becomes relatively effective in the U.S. market and if he then starts to hurt somebody there, the U.S. government can very easily put on a countervail. Their aid programs are all for their domestic market, whereas our regional expansion programs usually have to take into consideration the export market as well.

I think we could see a multi-repeat of a Michelin problem in the furniture industry because of the support that DREE has given the industry, particularly in Quebec.

Mr. Ricard: I must say that the federal and provincial governments have given us a lot of help during the last ten to fifteen years. I think in total there have been about 45 programs in all that have helped the furniture industry in terms of new design and research and new plants.

There is, on the other hand, a lot of paper work required to qualify for such programs. Moreover, you must be aware that the programs exist. As I explained a moment ago, many furniture companies are family-owned and the person running the show does everything. He does the accounting. The general managing, and all of the other jobs at the same time. So for him to take care at the same time of all of the programs offered by the governments would be a really big job.

Mr. Cockerill: Speaking on behalf of the efforts for export, I would like to say that I have been, and continue to be, very complimentary towards the efforts of the government, both federal and provincial, on behalf of companies trying to export. I know that I have been asked many times, "What else can we do for you?", and that usually does not happen very often in other situations. I really have to say that I don't know what else the government could do for us. Obviously, it has to be something that we want to do. But, given that fact and the fact that we do want to export, the efforts that the federal and provincial governments have given in their support are superb. I am highly complimentary of that—and you don't hear that very often either. I think other manufacturers would agree with that as well.

Mr. MacPherson: That's right.

[Traduction]

dépasse \$50 millions. Il n'y en a que quatre au Canada, c'est tout.

Le sénateur Lapointe: Qu'est ce que le ministère de l'Expansion économique régionale fait pour vous permettre d'agrandir ou d'améliorer vos usines? Est-ce qu'il fait quelque chose?

M. MacPherson: Excusez-moi, je n'ai pas bien compris la question.

Le président: Que fait le ministère de l'Expansion économique régionale pour vous aider?

M. Campbell: Le MEER fait beaucoup au Nouveau-Brunswick et au Québec et dans une certaine mesure également dans l'Ouest. L'Ontario ne reçoit aucune aide parce que nous n'y avons pas droit, mais le Ministère est loin d'être inactif. Toutefois, vu l'expérience passée avec l'usine Michelin en Nouvelle-Écosse, qui permet de déduire qu'un secteur de l'industrie manufacturière peut devenir relativement rentable sur le marché américain et s'y montrer redoutable, il s'agit là d'un domaine où le gouvernement américain peut très facilement avoir recours à des mesures compensatoires. Ses programmes d'aide s'adressent exclusivement au marché national alors que les programmes d'expansion régionale doivent également prendre en compte les marchés d'exportation.

Je crois que nous pourrions assister à la répétition à grande échelle de cas comme Michelin dans le secteur du meuble vu l'appui que le MEER a donné à l'industrie, notamment au Québec.

M. Ricard: Les gouvernements fédéral et provinciaux nous ont beaucoup aidés depuis dix à quinze ans. Je crois que dans l'ensemble, il y a eu quelque 45 programmes d'aide à l'industrie du meuble (nouveaux modèles, recherches et construction de nouvelles usines).

D'autre part, il y a beaucoup de formalités à remplir pour bénéficier de ces programmes, et encore faut-il savoir qu'ils existent. Comme je viens de le dire, beaucoup de sociétés sont de petites entreprises de famille et c'est souvent la même personne qui se charge de tout, tenir la comptabilité, gérer les affaires et tout le reste en même temps. Ainsi donc, pour une seule personne, s'occuper en plus de tous les programmes offerts par les différents gouvernements serait réellement une tâche énorme.

M. Cockerill: En parlant des efforts faits pour favoriser les exportations, je voudrais dire que j'apprécie beaucoup et continue d'apprécier ce que font les gouvernements fédéral et provinciaux pour faciliter les exportations des entreprises qui veulent essayer de se lancer sur ce marché. On m'a souvent demandé: «Que peut-on faire d'autre pour vous?» Et en règle générale, on n'entend pas cela très souvent autrement. Je dois dire que je ne sais pas trop ce que le gouvernement pourrait faire d'autre. De toute évidence, il faut que ce soit quelque chose que nous souhaitons. Cela étant, et vu que nous voulons nous lancer sur le marché d'exportation, les mesures prises par les gouvernements fédéral et provinciaux sont dignes d'éloge. Je ne peux que m'en réjouir, ce qui n'arrive pas très souvent. Je crois que d'autres industries manufacturières seraient d'accord avec moi.

M. MacPherson: C'est exact.

[Text]

Senator McElman: Mr. Cockerill, in your reference to wood supply I was quite surprised to hear you say that you import such a large proportion of it. Is there no prospect of supply in Canada for the different species of wood that you use?

Mr. Cockerill: We do not personally feel that there is. I think you have to realize, as we do, that we are just north of the really good-growing tree area by our very geographic location. We have tremendous facilities for pulp and paper, but, unfortunately, pulp and paper trees are only so big and just do not make into a good yield for furniture.

One thing that has been touched upon is the fact that the furniture industry is a heavy fashion industry. It is as fashionable as women's and men's clothes. Unlike some commodities, it changes; it changes daily. Commodities, such as a rolling bar of steel, nails, or a barbed wire fence do not change, but furniture is subject to fashion and does change.

When one looks at the fashion aspect of furniture, one will see that various groups determine the species of wood which will be used. As an example, there is a great surge now—and I can get into the philosophy of this, because fashion design is one of my fortes, if I have one—of 18th Century reproduction furniture. Eighteenth century reproduction furniture historically has been made from either mahogany or cherry woods. The cherry trees in this area are rather small, but down in Virginia, or in other areas famous for its cherries, the trees grow to huge sizes. Mahogany does not grow in North America; That is an offshore product.

There is a great move afoot for country-English furniture. It is an attractive and cozy-looking type of furniture, but there is little good oak in Canada. There is some, but very little. The best white oak comes from North Carolina.

Pine and maple furniture, which I alluded to before as being Vilas' forte, is in fairly good supply, but that only supplies one facet of the many designs on the marketplace today. In a walk through a furniture store, I am sure you will see that certain designs need certain species of wood to make them look right, and we just do not have them in Canada.

Senator McElman: What about birch? I am sure there is an ample supply of birch.

Mr. Ricard: I would say that we supply 90 to 95 per cent of our requirements.

Mr. Cockerill: Birch is not particularly attractive for furniture either. It has an uninteresting, blah and brittle grain. It is used for inner components; it is not used for finishing.

Senator McElman: I should like to ask Mr. MacPherson and Mr. Ricard the percentage of their costs which could be

[Traduction]

Le sénateur McElman: M. Cockerill, lorsque vous avez parlé de l'approvisionnement en bois, j'ai été très surpris de vous entendre dire que vous en importiez autant. Ne peut-on trouver au Canada les types de bois que vous utilisez, les différentes espèces?

M. Cockerill: Pas à notre sens. Il faut que vous sachiez que géographiquement parlant, nous nous trouvons au nord de la zone la plus propice à la production forestière. Nous avons d'énormes possibilités en ce qui concerne la production des pâtes et papiers, mais malheureusement, les arbres que l'on destine à cet usage ne sont pas très gros et ne peuvent servir à la fabrication de meubles.

Autre chose que l'on a dit, c'est que l'industrie du meuble dépend beaucoup de la mode. On peut ainsi la rapprocher du secteur de la confection pour hommes et femmes. Contrairement à certains produits, comme les barres d'acier, les clous et les clôtures en fil de fer barbelé, le style des meubles change et suit la mode.

En examinant cet aspect de la question, on se rend compte que différents groupes sociologiques déterminent les types de bois qui devront être utilisés. Ainsi pour donner un exemple, les reproductions de meubles du XVIII^e siècle sont très en vogue actuellement, et je pourrais vous dire pourquoi car l'esthétique en ameublement est un domaine que je connais bien. Les reproductions de meubles du XVIII^e siècle sont depuis toujours fabriquées soit avec de l'acajou soit avec du cerisier. Au Canada, les cerisiers sont assez petits, mais en Virginie ou dans d'autres régions réputées pour les cerises, les arbres sont de belle taille. L'acajou est une essence qui ne pousse pas en Amérique du nord. C'est un bois qu'il faut importer.

On assiste également à un engouement important pour les meubles rustiques anglais. Ce sont de beaux meubles, très confortables, mais on trouve peu de chêne de qualité au Canada. Il y en a, mais très peu. Le meilleur chêne vient de la Caroline du Nord.

Les meubles en pin et en érable, dont j'ai parlé brièvement et que Vilas connaît très bien, existent en quantité suffisante sur le marché canadien. Par contre, ils ne servent à fabriquer qu'une partie des différents types de meubles que l'on trouve aujourd'hui. Une visite dans un magasin d'ameublement permet de se rendre compte que certains modèles exigent des espèces de bois particuliers, faute de quoi ils n'ont pas bel aspect, et toutes les essences d'arbres nécessaires ne se trouvent pas nécessairement au Canada.

Le sénateur McElman: Et le bouleau, je suis sûr qu'il y a suffisamment de bouleaux au Canada.

M. Ricard: Oui, et nos besoins sont couverts à 90 p. cent, voire à 95 p. cent.

M. Cockerill: Le bouleau n'est pas un bois particulièrement prisé pour la fabrication des meubles. Son grain n'est pas beau, et il est terne et très friable. On l'emploie surtout pour les cloisonnements intérieurs plutôt que pour la finition.

Le sénateur McElman: Je voudrais demander à MM. MacPherson et Ricard quel est le pourcentage de leurs coûts qui se

[Text]

related to research and development, including design; and secondly, their costs related to market percentage.

Mr. MacPherson: If I might speak to this subject first, and although some of my colleagues might laugh at me, our designs have not changed too much over the years. One of the main reasons for that is because of a considerable amount of research which went on years ago. That may not have cost us much, because it was personal observation of the market. It was not only personal observation of the market, but close observation of trends as we saw them 20 years ago. We could see reproductions coming 20 years ago. The return to traditional things was slow, but it was there. Also, the return to value, confidence and assurance was evident 20 years ago.

Twenty years ago you could not give quality away; everything was price. With quality, you were beating your head against the wall. I could tell you of ten manufacturers that have disappeared from the scene. They made a higher quality than we did, but that furniture could not be sold.

I can't put a dollars-and-cents value on the work we put into design research, but it is continuing now. We were changing designs as often as everybody else, but then we found our niche and convinced our dealers not to change for change's sake. We convinced them that if they had something good, that they should hang on to it. Something that is good today is even better tomorrow. Things are more firmly entrenched today than ever. As I said, that is because we gave close attention to the market years ago, especially in the west.

Senator McElman: So your R&D costs related to greater productivity, what percentage of your costs would that run at?

Mr. MacPherson: I really could not put a figure on that. Mr. Ricard might be a better person to put that question to. He has said that he is not an economist, but he is more of an economist than I. As far as productivity is concerned, we tell the plants that we want more, but not at the expense of quality. Those are our key words: "Not at the expense of quality!" That has been our philosophy. We increase production so much every year, but not at the expense of quality. We increase it by an amount which we feel is up to our standards. Perhaps we are not the right ones to put that question to. We keep trying to make our furniture better and we are production-minded; there is no question about that. We continue to introduce new things in our plant, but not at the expense of quality. There are other firms where production would be more of an important factor than is the case in our operation.

Senator McElman: What percentage of your costs would be related to marketing?

Mr. MacPherson: Approximately 7.5 or 8 per cent.

[Traduction]

rapporteraient à la recherche et au développement, y compris le dessin, et en second lieu, leurs coûts par rapport au pourcentage du marché.

M. MacPherson: Si je puis parler de ce sujet en premier lieu, et même si certains de mes collègues se moquent un peu de moi, notre esthétique industrielle n'a pas beaucoup changé depuis des années. Une des principales raisons est qu'il y a eu autrefois des recherches considérables de faites. Elles ne nous ont peut-être pas coûté trop cher, parce qu'il s'agissait d'une observation personnelle du marché. Non seulement une observation personnelle, mais une observation étroite des tendances qui se manifestaient il y a 20 ans. Nous avons pu prévoir les reproductions il y a 20 ans. Le retour aux meubles traditionnels s'est fait lentement, mais cette tendance existait déjà. De même, le retour à la qualité, à la confiance et à l'assurance étaient évidentes il y a 20 ans.

A cette époque-là, il fallait une bonne qualité. Tout contribuait au prix. Pour la qualité, on se cassait la tête contre les murs. Je pourrais vous nommer 10 entreprises qui ont disparu du marché. Elles fabriquaient des meubles d'une qualité supérieure à la nôtre, mais ces meubles ne se vendaient pas.

Je ne puis exprimer en dollars la valeur du travail que nous avons accompli au titre de la recherche en matière d'esthétique industrielle, recherche qui se poursuit encore maintenant. Nous changeons nos modèles aussi souvent que les autres, mais nous nous sommes spécialisés et nous avons convaincu nos vendeurs de ne pas changer simplement pour le plaisir de changer. Nous les avons persuadés que s'ils pouvaient offrir des meubles de bonne qualité, ils devraient s'y tenir. Un bon meuble aujourd'hui est encore meilleur demain. C'est plus vrai aujourd'hui que jamais. Comme je l'ai dit, c'est parce que nous avons étudié de près le marché il y a plusieurs années, particulièrement dans l'Ouest.

Le sénateur McElman: Donc vos coûts de recherche et de développement sont fonction d'une plus grande productivité. Quel en serait le pourcentage?

M. MacPherson: En réalité, je ne pourrais vous donner un chiffre. M. Ricard serait peut-être la personne désignée pour répondre à cette question. Il a dit qu'il n'est pas un économiste, mais il l'est plus que moi. En ce qui concerne la productivité, nous disons aux usines que nous voulons l'augmenter, mais pas aux dépens de la qualité. Voilà les mots clés: «Pas aux dépens de la qualité!» C'est notre principe. Nous augmentons la production d'un certain pourcentage chaque année, mais pas aux dépens de la qualité. Nous l'augmentons dans une proportion qui correspond, selon nous, à nos normes. Nous ne sommes peut-être pas les personnes désignées pour répondre à cette question. Nous essayons d'améliorer notre fabrication tout en tenant compte de la production. Il n'y a aucun doute là-dessus. Nous continuons de présenter de nouveaux modèles à nos usines, mais pas aux dépens de la qualité. Il y a d'autres entreprises où la production représente un facteur plus important que pour nous.

Le sénateur McElman: Quel pourcentage de vos coûts serait lié au marché?

M. MacPherson: Environ 7.5 ou 8 p. 100.

[Text]

Senator McElman: Labour and material is still a great cost?

Mr. MacPherson: Yes. Our labour cost is around 26 to 27 per cent.

Mr. Ricard: We are a growing company, and during the past two years we have set up a special R&D department. We rationalize our production, design and everything. So, we rationalized our cost and increased our productivity. The target is to put our labour cost at 14 per cent. That takes a lot of effort and a lot of money.

We put 1 per cent of all our budget purely in R&D. That department looks at planning to find a way to save money, people and costs. That department also finds out how to increase our yield on wood, because, of course, wood is an important part of our cost of materials.

On the market research side, I have divided that from the size of the market budget. We have what we call a market research budget. That rationalizes our plant and now we are looking at the market. Again, we spend another three-quarters of 1 per cent of our total budget just on market research in Canada. We have conducted a market survey in the U.S. to try to find out what kind of market would be best for us. Again, that is not an easy thing to do, because in these times, and with rates of interest as high as they have been, sometimes you are caught between R&D and the interest payments, but R&D does save a lot of money. There will be a saving of four times the money invested. That is not so evident at the beginning. It is more difficult to explain that when you start an R&D department.

Mr. MacPherson: Let me add a comment regarding productivity and material savings. I mentioned that we are more concerned with quality than production. I did not mean to say that we are not concerned with production, but certainly our market research has another reason apart from bringing out new designs and designs that would last. At that time we were making 26 different designs. That number was required 20 years ago in order to sell production if a company was not discounting or cutting its staff or closing its plant. We have operated at 100 per cent capacity since I have been with the firm. We have never had a layoff. That is something we are pretty proud of. We have never had a closing. The reason for this is that we watched the market closely. What I am getting at, insofar as the savings are concerned, is that when we hit upon these particular designs for the future we were also able to cut back, and instead of making 25 or 26 designs we now make six. Of course, along with that we also have lesser amounts of inventory. For instance, in our lumber, instead of having X number of items, we now have two or three different types of lumber, so we have been able to economize tremendously through that market research. Even though it was not a productivity study, it was also done with that in mind. So one day we will run our factory on one design.

[Traduction]

Le sénateur McElman: La main-d'œuvre et le matériel représentent encore un coût très élevé?

M. MacPherson: Oui. La main-d'œuvre représente environ 26 à 27 p. 100.

M. Ricard: Nous sommes une entreprise en plein essor et au cours des deux dernières années, nous avons établi un service spécial de recherche et de développement. Nous rationalisons notre production, notre esthétique, tout. Nous avons donc rationalisé nos coûts et augmenté notre productivité. Notre objectif est de ramener nos coûts de main-d'œuvre à 14 p. 100. Cela exige beaucoup d'efforts et d'argent.

Nous consacrons 1 p. 100 de notre budget total uniquement à la recherche et au développement. Ce service s'occupe de planifier des moyens d'économiser de l'argent, de réduire le nombre d'employés et d'abaisser les coûts. Il cherche aussi à augmenter notre rendement sur le bois, étant donné que celui-ci présente une partie importante du coût de nos matériaux.

En ce qui concerne l'étude de marché, je l'ai séparée du budget consacré à la commercialisation. Nous avons ce que nous appelons un budget de recherche qui permet rationaliser notre usine et nous étudions actuellement le marché. Ici encore nous dépensons trois quart de 1 p. 100 de notre budget total uniquement pour l'étude de marché au Canada. Nous en avons fait une aux États-Unis afin d'essayer de trouver ce qui nous conviendrait le mieux. Une fois de plus, ce n'est pas facile parce qu'à notre époque et avec des taux d'intérêt sans précédent, nous sommes parfois pris entre la recherche et le développement et les versements d'intérêt, mais la recherche et le développement nous permettent d'économiser beaucoup d'argent. Nous économiserons quatre fois notre investissement. Ce n'était pas si évident au début. C'est plus difficile à expliquer que de mettre sur pied un service de recherche et de développement.

M. MacPherson: Puis-je ajouter une observation en ce qui concerne la productivité et l'économie sur le matériel. J'ai indiqué que nous nous occupons davantage de la qualité que de la production. Cela ne veut pas dire que nous ne tenons pas compte de la production, mais notre étude de marché ne sert pas qu'à créer de nouveaux modèles et des modèles qui dureront. A cette époque là, nous avions 26 modèles différents. Il en fallait autant il y a vingt ans si l'on voulait vendre sans faire de rabais ni réduire le personnel ou fermer l'usine. Nous avons travaillé à pleine capacité depuis que je suis dans cette entreprise. Il n'y a jamais eu de congédiement. Nous en sommes très fiers. Nous n'avons jamais fermé. La raison en est que nous surveillons de près le marché. Ce que je veux dire en ce qui concerne les économies, c'est que lorsque nous avons choisi ces modèles particuliers en songeant à l'avenir, nous avons pu en réduire le nombre, et au lieu d'en avoir 25 ou 26, nous n'en avons plus maintenant que six. Évidemment, nous avons aussi un stock moins important. Par exemple, pour le bois, au lieu d'en avoir X types, nous en avons maintenant deux ou trois; nous avons donc pu réaliser des économies énormes grâce à l'étude de marché. Même s'il ne s'agissait pas d'une étude de productivité, c'est un objectif que nous ne perdons pas de vue.

[Text]

The Chairman: Senator McElman, I am worried about the timing and getting through my list, so I was wondering if you were getting close to the end of your questioning.

Senator McElman: I have many more questions, Mr. Chairman, but I shall pass, with the comment that the reason I directed my questions to the two specific gentlemen is that a fair number of years ago, when I got my rehabilitation allowance on being mustered out of the Canadian Armed Forces, it amounted to \$427.50 and I furnished a living room, dining room and bedroom with your respectable furniture.

Mr. Malko: I just want to point out that in western Canada we view freight as being a function of marketing, and that adds significantly to our costs of production, because we are cursed with inequitable freight rates both at the raw materials end and at the finished products end. It is horrendous. In bringing raw materials in from a manufacturing facility in rural Quebec, let us say, we will pay as much to bring that from the plant to Montreal as to bring that product from Montreal to Winnipeg. On the manufactured end, there are many, many cases where products manufactured in eastern Canada will land in Vancouver at rates below what we have to pay. I wanted to stress that because it is very important and it is a real concern.

Senator Neiman: Mr. Chairman, I want to go back to some earlier remarks made by Mr. Campbell about the effect of the decline that occurred in the industry after 1977. He mentioned that there were bankruptcies among some of the larger companies and some mergers and rationalizations had taken place. I can think of some that you were referring to obliquely a short while ago that seem to have disappeared completely off the market. How does that affect your operations and what percentage of the market is involved there? In addition to that, specifically today where there are companies who are still manufacturing here and which are American-owned or are multinationals, how does that affect your operations here in Canada? What percentage of the market are these former Canadian companies taking here?

Mr. MacPherson: First of all, most of those companies—most of them—other than Simmons, would have been bought by Canadians and they were already Canadian owned. In the case of Simmons they did buy Andrew Malcolm and a couple of other plants. I would not say it really had any adverse effect on our operations. In fact, it may have been the other way about, because individual attention would not be given to that particular factory very often.

I think the point that comes through loud and clear is that at that particular time the very prominent companies among the bankruptcies were very large companies, companies that had merged. I have discussed this with Norman. Companies that did a few years ago what he is doing now came upon ill times. Time will tell what the results will be. I wish him the best of luck. I think he has a lot of courage to go ahead with

[Traduction]

Donc, un jour nous n'aurons qu'un seul modèle dans nos usines.

Le président: Sénateur McElman, je regarde l'heure et je m'inquiète en voyant la liste; aussi je me demande si vous aurez bientôt fini vos questions.

Le sénateur McElman: J'en ai encore beaucoup à poser, monsieur le président, mais je vais y mettre fin en disant que la raison pour laquelle j'ai questionné ces deux messieurs en particulier, c'est qu'il y a un certain nombre d'années, lorsque j'ai touché mon allocation de réadaptation des Forces armées canadiennes, qui s'élevait à \$427.50, j'ai pu meubler un salon, une salle à manger et une chambre avec vos meubles réputés.

M. Malko: J'aimerais simplement souligner que dans l'Ouest du Canada, nous considérons que le transport fait partie de la commercialisation, et cela augmente sérieusement nos coûts de production, parce qu'on nous impose des tarifs peu équitables à la fois sur les matières premières et sur les produits finis. C'est horrible. Les frais de transport des matières premières, disons, d'une usine du Québec rural à une entreprise de Montréal sont aussi élevés que ceux du transport de ce produit de Montréal à Winnipeg. En ce qui concerne les produits finis, il y a un très grand nombre de produits fabriqués dans l'Est du Canada qui atterrissent à Vancouver à des tarifs inférieurs à ceux que nous devons payer. J'ai voulu insister là-dessus parce que c'est très important et c'est une de nos grandes préoccupations.

Le sénateur Neiman: Monsieur le président, j'aimerais revenir à des observations faites plus tôt par M. Campbell concernant les répercussions du déclin qui s'est produit dans cette industrie après 1977. M. Campbell a dit qu'il y avait eu des faillites parmi certaines grandes sociétés et qu'il y a eu certaines fusions et certaines rationalisations. Je pense à certaines entreprises auxquelles vous avez fait allusion il y a quelques minutes et qui semblent avoir disparu complètement du marché. Comment cela vous touche-t-il et quel pourcentage du marché cela représente-t-il? En outre, particulièrement à l'heure actuelle, où certaines entreprises, qui appartiennent à des intérêts américains ou sont des multinationales, continuent à fonctionner ici, comment cela touche-t-il vos opérations au Canada? Quelle proportion du marché ces anciennes sociétés canadiennes occupent-elles ici?

M. MacPherson: Tout d'abord, la plupart de ces sociétés—pas toutes—autres que Simmons auraient été achetées par des Canadiens et elles étaient déjà détenues par des Canadiens. Simmons a acheté Andrew Malcolm et deux autres usines. Je ne dirais pas que cela ait vraiment nui à nos activités. En fait c'est peut être l'inverse qui est vrai, parce que nous ne nous occupons pas très souvent de cette usine.

Ce qui me paraît évident, c'est qu'à cette époque les sociétés les plus connues parmi les entreprises en faillite étaient des maisons très importantes qui avaient fusionné. J'ai discuté de cela avec Norman. Les sociétés qui ont agi il y a quelques années comme il le fait actuellement on connu bien des difficultés. Il faudra voir ce que seront les résultats. Je lui souhaite beaucoup de chance. Il ne manque pas de courage.

[Text]

what he is doing. But in former years it did not always work out, and as a matter of fact I think it was more the rule than the exception that the large companies, the merged companies, back in those years, 1974 and 1975, had a rough time. Some of them disappeared and some of them are still around, but you and I are paying for it. There were some real examples. One of those companies did a great market research on design and that is what put them into bankruptcy because they guessed wrong on the design. I am speaking of Stancor and their "Canadian Classics". That was the design they brought out, and that was the straw that broke the camel's back. They were just wrong. But they did everything that they thought was right at that particular time, rationalization and merchandising the works. They were set up as an example of what all of us should do. But today they are gone from the scene. They are back with Sklar-Pepler. There was the same situation down in Victoriaville involving four or five of these large companies. So it is not always bigness that counts.

Mr. Malko: Mr. Chairman, several years ago we were concerned about the trend to the conglomerates, because we were told in many cases that bigness was goodness. We have a number of upholstering operations in the west that are family owned, so we did not really know what direction we should go. We retained a Montreal consulting firm that produced a report, and from the visits they paid to the New England States and to California they were able to conclude that in fact a smaller type, independently owned upholstery operation producing \$3 million to \$5 million could not only survive but, indeed, could grow rather rapidly in the State of California. That was very, very encouraging to us. About that time there seemed to be emphasis being placed on the move to rationalization.

Mr. Ricard: The way I view that is with the money I have just bought out bankrupt companies in very bad shape. For the rest I just picked them up. They were closed, or they were nearly closed, or they were nearly going bankrupt. So I bought them up and put them together and rationalized that. I don't know about the future. I think my move was the right one in that particular case, but I do not know what the future will tell us. We continue to exist and we continue to employ 500 or 600 people whereas in the past these people were unemployed. But to take up these companies that were close to bankruptcy and turn them over and do it all in five years took a lot of risk. That is the way I want to build that organization, and the people around me believe in that approach. There is not one solution; there are many solutions; and the different companies take the approach best suited to them.

Mr. MacPherson: In relation to bankruptcies, and so on, in 1973-74, as we mention in our text, growth in the industry declined. That does not tell the whole story. What happened was that 1974 started off with a continuation of the boom that we had been experiencing, with real increases as high as 20 per cent. In August 1974 manufacturers were providing six months' delivery, and by November those same manufacturers were laying off.

[Traduction]

Mais il y a quelques années, les résultats n'étaient pas toujours bons et en fait, de façon presque générale, les grandes sociétés qui avaient fusionné en 1974 et 1975 avaient traversé de rudes épreuves. Certaines d'entre elles ont disparu, d'autres existent encore, mais s'est nous qui en faisons les frais. Je peux vous citer des exemples concrets. L'une de ces sociétés avait entrepris beaucoup de recherches commerciales sur le design, et c'est ce qui l'a mise en faillite, parce qu'elle s'était trompée dans ses prévisions. Je parle de Stancor et de ses «Classique canadiens». Le style qu'elle avait conçu a été la goutte d'eau qui a fait déborder le vase. Elle s'était carrément trompée. Pourtant, elle n'avait rien négligé, à l'époque, rationalisation et commercialisation, et ainsi de suite. On la citait en exemple. Aujourd'hui, elle n'existe plus. On la retrouve avec Sklar et Pepler. La même situation se présentait à Victoriaville avec quatre ou cinq de ces grandes sociétés. Ainsi, ce n'est pas toujours l'envergure qui compte.

M. Malko: Monsieur le président, il y a plusieurs années, nous examinons la tendance vers les conglomerats parce qu'on nous disait que dans bien des cas travailler à grande échelle assurait le succès. Nous possédons dans l'Ouest un certain nombre d'usines de capitonnage qui sont des entreprises familiales et nous ne savions vraiment pas quoi faire. Nous nous sommes adressés à un bureau d'ingénieurs conseils de Montréal qui a établi un rapport; après des visites faites dans les États de la Nouvelle-Angleterre et en Californie, les conclusions sont qu'en fait, des petites exploitations de capitonnage indépendantes, produisant de \$3 millions à \$5 millions pouvaient non seulement survivre, mais progresser assez rapidement en Californie. Ce fut extrêmement encourageant pour nous. Vers cette époque la tendance était de s'orienter vers la rationalisation.

M. Ricard: Ma façon de voir les choses, c'est qu'avec l'argent que je possède, je rachète des sociétés en faillite qui se trouvent en très mauvaise posture. Par ailleurs, je les choisis au hasard. Elles étaient fermées ou presque fermées ou sur le point de faire faillite. Je les achetais pour les regrouper et en rationaliser l'exploitation. Je ne sais pas ce que sera l'avenir. Mais je sais que ma décision était juste dans ce cas précis. Je ne sais pas ce que l'avenir nous apportera. Mais nous continuons à tenir et nous employons encore 500 à 600 personnes, qui étaient autrefois au chômage. Mais reprendre des sociétés à la veille de la faillite pour les remettre en marche, et tout cela en cinq ans, a exigé de prendre énormément de risques. Mais c'est ainsi que je veux édifier cette organisation et ceux qui m'entourent ont foi en cette approche. Il n'y a pas de solution unique; elles sont multiples et les différentes sociétés adoptent celles qui leur conviennent le plus.

M. MacPherson: Comme nous l'avons mentionné dans notre mémoire, en 1973-1974, vu le nombre de faillites, et ainsi de suite, la croissance du secteur a enregistré une baisse. Mais cela ne traduit pas tous les faits. Ce qui s'est passé c'est que 1974 a commencé en maintenant l'essor que nous avions connu, avec des croissances réelles allant jusqu'à 20 p. 100. En août 1974, les manufacturiers demandaient six mois pour

[Text]

We spoke earlier of the increased consumer interest in furniture, and through the early 1970s that increased consumer interest translated to an increase in sales at the retail level. Factories had to scramble to keep up with the demand. At the same time there was a recession in the United States, with the result that U.S. manufacturers began to export to Canada. Whenever the market is soft in the United States, we get imports in Canada.

One of the reasons U.S. manufacturers were able to export to Canada, of course, was that we could not produce sufficient quantities to meet the demand, and one of the reasons we could not produce at that time was our lack of labour. Our costs were increasing rapidly, with wage increases at that time of around 20 per cent.

The reason for the apparent slowdown in the fall of 1974 was the greatly increased dealer inventories. Department store inventories at that time were 90 per cent higher than they were a year earlier. Because they were having difficulty getting orders filled, many dealers doubled up on their orders. In other words, dealers would order 12 of an item, thinking they would get at least six. However, when the factories geared up, orders started to roll in to dealers, with the result that there were tremendous inventory build-ups, and that came back on to the factories, especially in the spring of 1975. Retail business continued strong, but the demand at the factory declined very sharply. As a result, many companies got into trouble in the spring of 1975 and on into 1976, and some simply did not survive. After that period, business began to pick up. Business conditions were a good deal better through 1977, 1978 and 1979. In fact, had some of those companies been able to survive—and for some it was very much a toss up—they would be a factor today. Unfortunately, they did not make it.

Senator Neiman: Can you tell the committee how you propose to recapture the share of the market you have now lost? Mr. Cockerill has said that in his view the government cannot do any more than it has, and it is very nice to hear that. What do you propose to do yourselves to recapture that share of the market?

You have different areas with which you are concerned, among which are wage settlements, the transportation cost differential, and so on. In what area do you feel you can improve your situation, and how do you propose to go about it?

Mr. Cockerill: If I may respond, I must say, Senator Neiman, my comment regarding governmental assistance was directly related to exports, and in that regard the government has been very helpful. There are some things the government could certainly do to assist, but I think I am challenging motherhood when I talk about controlling labour rates, et caetera. Obviously, it is something that will have to happen

[Traduction]

effectuer les livraisons, alors qu'en novembre ils licenciaient leur personnel.

Nous avons déjà parlé de l'intérêt accru des consommateurs pour les meubles, et pendant le début des années 1970, cela s'est traduit par une hausse des ventes au détail. Les usines devaient se mettre en quatre pour répondre à la demande. A la même époque, il y a eu la récession aux États-Unis et les fabricants américains ont commencé à exporter vers le Canada. Lorsque le marché se relâche aux États-Unis le Canada importe.

L'une des raisons pour lesquelles les manufacturiers américains étaient en mesure d'exporter vers le Canada était, bien sûr, que nous ne pouvions pas produire des quantités suffisantes pour répondre à la demande, et une des raisons pour lesquelles nous ne pouvions pas produire à l'époque était notre manque de main-d'œuvre. Nos coûts augmentaient rapidement, les augmentations de salaires se situant à l'époque vers 20 p. 100.

La raison du ralentissement apparent à l'automne de 1974 tenait aux inventaires considérables des vendeurs. A cette époque, les inventaires des grands magasins étaient 90 p. 100 plus élevés que l'année précédente. Parce qu'ils avaient du mal à remplir les commandes, beaucoup de vendeurs les doubblaient. En d'autres termes, ils commandaient 12 articles lorsqu'ils savaient qu'il leur en fallait au moins six. Cependant, lorsque les usines ont été à la hauteur des commandes, celles-ci ont commencé à inonder les détaillants, de sorte qu'il y a eu une accumulation considérable de stocks rendus aux usines, en particulier au printemps de 1975. Les ventes au détail se sont maintenues en force, mais la demande sur le plan des usines a accusé une chute très nette. A la suite de cela, beaucoup de sociétés ont connu des difficultés au printemps de 1975, et en 1976 certaines n'ont pu survivre. Par la suite, les affaires ont commencé à reprendre et les conditions étaient bien meilleures en 1977, 1978 et 1979. En fait, si certaines de ces sociétés avaient pu survivre—et pour certaines la faillite fut beaucoup une question de malchance—aujourd'hui, elles auraient pu être importantes. Malheureusement, elles n'ont pas réussi à tenir.

Le sénateur Neiman: Pouvez-vous dire au Comité comment vous envisagez de regagner le marché que vous avez perdu M. Cockerill a dit que, selon lui, le gouvernement ne peut pas intervenir plus qu'il l'a fait, ce qui est très agréable à entendre. Que proposez-vous donc de faire à cet égard?

Des problèmes se présentent dans différents domaines dont les négociations salariales, les différences de coûts de transport et ainsi de suite. Où estimez-vous pouvoir améliorer votre situation et comment pensez-vous vous y prendre?

M. Cockerill: Si je peux intervenir, je dois dire, sénateur Neiman, que mes remarques concernant l'assistance gouvernementale portaient directement sur les exportations, ce qui a été très utile. Il y a certaines choses que le gouvernement pourrait certainement faire pour nous aider, mais je dois soulever une question taboue en parlant d'un contrôle des salaires, et ainsi de suite. Évidemment, c'est quelque chose qui sera envisagé

[Text]

within our own organizations first. We are all endeavouring to improve the situation, and I think it has to be done through product development and marketing. All of these things are basic to good business, but again, because our industry is a fashion-related industry, I think it has to come from within the product development area—and this is my personal opinion, by the way—so that we have a product that is, to coin a phrase, “a better mousetrap.” We must capture the consumer with something that is distinctly Canadian, something that they want and that they cannot possibly get from the U.S. market.

The U.S. manufacturers, because of all of the reasons we have been discussing here for the last three hours—labour costs, economies of scale, and so on—are extremely competitive, and it is only through these means that we can recapture the share of the market that they now have.

Senator Neiman: Earlier Mr. MacPherson stated that his company concentrated on one line, one design, for some time, and it has proved very successful, and you have spoken of the industry in terms of it being a fashion industry and one in which designs change quite often.

No doubt some of you are into early Canadian designs, and so on. Has there been any thought within the industry as a whole that you should try to devise a market? I am not suggesting that you act in concert in any way, but you are up against the American manufacturers. Would it be better from your point of view if, within your own companies, you could, in a sense, concentrate on certain areas of the market?

Mr. Cockerill: For some years now the government has been speaking of a consortium of companies that would specialize in various areas, and that may be something akin to what you are talking about. Mr. MacPherson's company, for example, specializes in mahogany furniture and they are the best at it. We specialize in certain types of furniture; Vilas is famous for its colonial designs, and so forth. Unfortunately, given the number of manufacturers, we would soon run out of categories. If you were to stop short, yes, that would probably be a good idea. Unfortunately, it leaves a lot of people on the outside looking in. Personally, I think there is some merit to it. How that all would work, I am not sure.

The Chairman: I suppose there are two mechanisms, one being to let the marketplace rationalize it eventually, and the other being to suspend the Combines Act.

Mr. MacPherson: I think this is already taking place in the industry. I have great faith in the Canadian furniture industry, and always have had, even in our worst times. When we were having our problems in 1974-75, there were economic reasons for it. At that time Spanish-design furniture was very prominent, and all of a sudden it dropped right off. It did not go down slowly; it just dropped right off, with the result that many manufacturers were caught with Spanish designs being a major part of their production. That one thing affected the factories, because you just do not pull out a drawer and pick

[Traduction]

dans un tout premier stade dans nos propres exploitations. Nous essayons tous de redresser la situation, et je pense que cela doit se faire grâce à une amélioration de la commercialisation de nos produits. Ces facteurs sont tous essentiels à une exploitation saine, mais encore une fois, notre secteur étant lié à la mode, je pense qu'il faut améliorer notre produit—ce qui, soit dit en passant, est mon opinion personnelle—afin de pouvoir vendre un produit plus attrayant. Nous devons attirer le consommateur par des articles typiquement canadiens, qu'ils recherchent et qu'il leur est impossible d'obtenir aux États-Unis.

A cause de toutes les raisons dont nous avons discuté au cours des trois dernières heures, notamment le coût de la main-d'œuvre et les économies d'échelles, les fabricants américains sont extrêmement compétitifs. Ce n'est qu'en usant de ces moyens que nous pourrions récupérer la partie du marché qui leur appartient maintenant.

Le sénateur Neiman: M. MacPherson nous a dit que sa société s'est concentrée pendant un certain temps, avec beaucoup de succès, sur un modèle de meubles. Selon vous, l'industrie doit suivre la mode et changer ses modèles fréquemment.

Certains d'entre vous vendent sûrement des meubles qui s'inspirent des meubles canadiens d'époque. L'ensemble de l'industrie a-t-elle songé à créer un marché dans ce domaine? Je ne propose pas que vous vous unissiez, mais vous devez tenir compte du fait que vous faites concurrence aux fabricants américains. A votre avis, ne vaudrait-il pas mieux que vos sociétés se concentrent, d'une certaine façon, dans certains créneaux?

M. Cockerill: Depuis quelques années, le gouvernement parle de créer un consortium de sociétés qui se spécialiseraient dans divers secteurs; c'est peut-être ce à quoi vous faites allusion. La société de M. MacPherson, par exemple, se consacre, avec beaucoup de succès, à la fabrication de meubles d'acajou. Nous nous spécialisons dans la création de certains types de meubles; la société Vilas est renommée pour ses modèles de type colonial. Malheureusement, compte tenu du nombre de fabricants, nous manquerions vite de catégories. L'idée en soi est probablement bonne. Malheureusement, beaucoup de gens seraient laissés pour compte. Personnellement, je crois que l'idée a du bon. Toutefois, je me demande comment on pourrait l'appliquer.

Le président: A mon avis, il y a deux solutions: ou bien on laisse jouer les lois du marché, ou bien on abroge la Loi relative aux enquêtes sur les coalitions.

M. MacPherson: Je crois que ce mécanisme joue déjà dans l'industrie. J'ai grande confiance dans l'industrie canadienne du meuble et j'ai toujours eu confiance en elle même aux pires moments. Des raisons économiques expliquent les problèmes que nous avons éprouvés en 1974-1975. A ce moment, les meubles de style espagnol étaient très en vogue. Du jour au lendemain, ils ne l'étaient plus. La demande n'a pas baissé lentement, mais de façon très abrupte de sorte que de nombreux fabricants se sont retrouvés avec un surplus important de meubles de style espagnol. Cette situation a touché les

[Text]

out another design. Consequently, many brought out designs that were not quite right. Some of them had production quality that was not quite right. Some of them had production quality that was not quite right. That is why we state in our brief that at that time we thought the industry was going through a restructuring stage, and when we came out of it, we would be doing our part, plus, because of this increased interest on the part of the consumer. I think this has happened. We have come out a much stronger industry following those bankruptcies and following the restructuring.

I think many of us have found our niche. I think Gerry has, and I think many of the Quebec manufacturers have. We are not manufacturing as many suites as we did years ago. The industry, I think, has matured, and, I would say, emerged. We are a much more sophisticated industry today, and better able to cope with some of the problems we are facing.

As far as regaining our markets is concerned, we are regaining our Canadian markets. Our percentage of imports is not as high as it was a few years ago, and also, of course, we are making major efforts on the export market. We do have the 15 per cent exchange rate, which is terrific. That is why I say that if we can leave things as they are we can paddle our own canoe for a while. As far as free trade is concerned, however, that is a little different.

Senator Bosa: Mr. Chairman, the industry identified a number of factors which it believes leaves it in a disadvantaged position vis-à-vis its American counterpart in the area of wage rates, bank rates, and so on, but no mention was made of the advantages that the industry enjoys, such as, for example, lower energy costs, and only now have these gentlemen mentioned the 15 per cent exchange rate, which must put the industry in a very favourable position vis-à-vis its American counterparts.

Notwithstanding the disadvantages that have been stressed up to now, I see that one segment of the industry is doing very well, namely, the office furniture industry, which is successful in exporting millions and millions of dollars' worth of goods to the United States, while the household furniture industry is not as successful. What is the reason for that? They both face the same obstacles, do they not?

Mr. MacPherson: One of the reasons is that the office furniture segment has a much higher element of foreign ownership. The Canadian plants are branches of American owned companies. The average size of their plants is twice as large as the average household furniture plant. Their marketing system is entirely different. Their distribution is entirely different. They constitute almost a different industry.

When you go out to buy officeful of new furniture, you go into one showroom. There isn't the multitude of dealers that exists in the household furniture segment. In other words, they are able to do much more concentrating of planning and production than is possible at all in the household furniture area. It is a different game entirely. Much of this is due to the

[Traduction]

usines parce qu'il ne suffit pas de sortir un nouveau modèle d'un tiroir. En conséquence, de nombreux fabricants ont sorti des modèles qui ne convenaient pas tout à fait. La qualité de la production laissait à désirer chez certains d'entre eux. C'est pourquoi nous soulignons dans notre mémoire qu'à ce moment nous croyions que l'industrie passait par un stade de restructuration et que quand nous en sortirions, nous reprendrions notre part du marché en raison de l'intérêt accru du consommateur. Je crois que c'est ce qui s'est produit. À l'issue de ces faillites et de cette restructuration, l'industrie est devenue beaucoup plus forte.

Nombre d'entre nous avons trouvé notre place, semble-t-il. C'est le cas de Gerry et de nombreux fabricants québécois. Nous ne fabriquons pas autant d'ensembles que nous le faisions auparavant. À mon avis, l'industrie a pris de la maturité et est sortie victorieuse de l'épreuve. Elle est aujourd'hui beaucoup mieux organisée et mieux en mesure de faire face à certains problèmes.

Nous regagnons en ce moment nos marchés canadiens. Le pourcentage de nos importations n'est pas aussi élevé qu'il y a quelques années et nous déployons évidemment de grands efforts sur le marché d'exportation. Le taux de change de 15 p. cent nous favorise. C'est pourquoi je crois que si les choses restent comme elles le sont, nous pourrions tranquillement maîtriser la situation. S'il y avait libre-échange, ce serait une autre histoire.

Le sénateur Bosa: Monsieur le président, l'industrie a souligné un certain nombre de facteurs qui la placent, selon elle, dans une position désavantageuse par rapport à l'industrie américaine, notamment le coût de la main-d'œuvre et les taux bancaires, mais personne n'a fait allusion aux avantages dont elle jouit comme le coût moins élevé de l'énergie et on vient seulement de parler du taux de change de 15 p. 100 qui doit la placer dans une position très favorable par rapport aux fabricants américains.

Si l'on fait abstraction des désavantages qui ont été soulignés, je crois qu'un secteur de l'industrie remporte beaucoup de succès, soit l'industrie de fabrication des meubles de bureau qui réussit à exporter aux États-Unis des millions de dollars de marchandises. L'industrie de fabrication des meubles de maison ne semble pas connaître le même succès. Quelle en est la raison? Ces deux secteurs de l'industrie font face aux mêmes obstacles n'est-ce pas?

M. MacPherson: Le succès du secteur de fabrication des meubles de bureau s'explique en partie du fait que le degré de propriété étrangère y est beaucoup plus élevé. Les usines canadiennes sont des filiales de sociétés américaines. La grandeur moyenne de ces usines est du double de celle des usines de fabrication de meubles de maison. Leurs systèmes de commercialisation et de distribution sont totalement différents. Ce secteur constitue presque une industrie à part.

Quand on achète des meubles de bureau, on se rend habituellement à une salle d'exposition. Il n'y a pas dans ce domaine autant de marchands que dans le secteur des meubles de maison. En d'autres termes, il est beaucoup plus facile pour ce secteur de concentrer sa planification et sa production. La situation est totalement différente pour les meubles de maison

[Text]

size of the plants and the fact that they are making something special both up here and down in the United States. What would happen under a free trade arrangement in the office furniture industry is your guess as well as mine.

Senator Bosa: What would happen if the Canadian dollar went higher than the United States dollar in the near future?

Mr. MacPherson: We would really have to scramble. The advantage of the 15 per cent exchange rate is mentioned several times in our brief. If the Canadian dollar went higher than the U.S. dollar, it would be like a drop in tariff, and of course there is no guarantee that that favourable exchange rate is going to remain there.

Senator Bosa: Not long ago it was the other way around. In 1975 the Canadian dollar was at \$1.15 U.S. How did you manage then?

Mr. MacPherson: Well, our wages were lower then, too.

Mr. Cockerill: That was the bottom of the disaster area.

Mr. MacPherson: That was when we were having our big import period. There were sometimes 40 per cent or 50 per cent increases in imports.

Senator Roblin: Mr. Chairman, I am impressed with the number of people that are working in this industry: 46,000. The output is nearly \$2 billion. I would be interested to know what the capital investment was and what the return is on that capital; but I suppose I might find that out later.

That initial remark relates to the fact that the three statements the witnesses have made to us this morning all give a very clear warning as to their views of what would happen if the tariff were removed suddenly. I think the word "disastrous" is the word that would fit the views of all three, and so obviously they are making an important point in their appearance before the committee today.

What they say bears on the tariff, yet I think we are aware—and the discussion this morning has illustrated this—that the non-tariff barriers are also important. Expressing a personal opinion, I think a Canadian would be mad to go for free trade unless he did something about the non-tariff barriers as well. Otherwise he would deliver himself bound hand and foot.

The Chairman: I do not think anybody has ever suggested that.

Senator Roblin: that is good. I am very glad to hear it. What I want to know is, what advice could these gentlemen give us if we were dealing with a situation where we had to consider non-tariff barriers?

I see that the minimum wage in Quebec is \$3.65. What is it in North Carolina now? What kind of adjustment do we think would be necessary to take that factor into account?

I appreciate also that you have a trade union situation. Just how on earth could that be approached in any way?

Then I look at government mandated costs. Minimum wages, of course, are important, because they provide, in most

[Traduction]

en raison surtout de la grandeur des usines et de leur spécialisation tant au Canada qu'aux États-Unis. J'ignore totalement comment l'industrie des meubles de bureau réagirait en situation de libre-échange.

Le sénateur Bosa: Que se passerait-il si le dollar canadien atteignait dans un proche avenir une valeur supérieure à celle de la devise américaine?

M. MacPherson: Nous aurions beaucoup de mal. Notre mémoire fait allusion plusieurs fois à l'avantage du taux de change de 15 p. 100. Si le dollar canadien valait davantage que le dollar américain, cela équivaldrait à un abaissement de tarif. Évidemment, rien ne nous garantit que le taux de change favorable se maintiendra.

Le sénateur Bosa: Le cas inverse s'est produit il n'y a pas longtemps. En 1975, le dollar canadien valait \$1.15 américain. Comment vous en êtes vous tirés?

M. MacPherson: Les salaires étaient alors plus bas.

M. Cockerill: Nous étions au creux de la vague.

M. MacPherson: Les importations étaient à la hausse pendant cette période. Les importations ont parfois augmenté de 40 à 50 p. 100.

Le sénateur Roblin: Monsieur le président, je suis surpris du grand nombre de personnes, soit 46,000, qui travaillent dans cette industrie. La production s'élève à près de \$2 milliards. J'aimerais savoir quel a été l'investissement de capital et quel est le rendement de ce capital? Je suppose que je pourrais obtenir ces renseignements plus tard.

Cette remarque se rapporte au fait que les trois déclarations des témoins que nous avons entendues ce matin nous renseignent clairement sur ce qui se produirait si le tarif était supprimé soudainement. Je crois que nos trois témoins conviendraient que la situation serait «désastreuse». Leur témoignage devant ce Comité aujourd'hui revêt donc une importance spéciale.

Les témoins ont fait allusion au tarif, mais je crois que tous conviennent, comme en a témoigné la discussion ce matin, que les obstacles non tarifaires sont aussi importants. A mon avis, le Canada irait à sa perte s'il optait pour le libre-échange à moins d'obtenir des obstacles non tarifaires. Autrement, il se livrerait pieds et mains liés.

Le président: Personne ne l'a proposé, si je ne m'abuse.

Le sénateur Roblin: Je suis bien aise de vous l'entendre dire. J'aimerais savoir ce que ces messieurs nous conseilleraient de faire si nous devons étudier la possibilité d'imposer des obstacles non tarifaires?

Je vois que le salaire minimum au Québec est de \$3.65. Quel est-il en Caroline du Nord à l'heure actuelle? Quel est le genre de réajustement qui s'impose pour tenir compte de ce facteur?

Je me rends également compte que vous avez un problème syndical. Comment aborder pareille situation?

Je regarde ensuite les coûts fixés par le gouvernement. Bien entendu, les salaires minimums sont importants parce que,

[Text]

places, a base from which all increases are calculated. They are perhaps not important in themselves, but they provide a standard against which everything else is measured.

Then there are other government mandated costs, such as government insurance, the Canada Pension Plan, regular holidays and statutory holidays, and several others. My guess is that, depending on which province you live in, you have perhaps 10 to 15 per cent added to your wage costs as a result of these mandated charges.

Then, of course, there is a whole continuum of non-tariff barriers.

It is quite unreasonable, I think, for me to expect anyone to be able to answer those questions off the cuff at a meeting like this, but I wonder if we could ask the association to consider the matters I have referred to at some time in the future, because if we do get any closer to further tariff reductions the points I have referred to are going to become mighty important if the statement is correct that the loss of the tariff would ruin these gentlemen. I would simply make that request.

The Chairman: I would like to interrupt you long enough to say that we have a great deal of evidence relative to these matters in Volume II, and that there is a good deal of material in Volume II relative to wage rates in the two countries, including the government imposed factors that you mentioned.

Senator Roblin: I have read a good deal of that, but none of the material seems to home in on what to do about these problems. The facts are given but it is the homing in on what to do about them that concerns me.

I just have to leave that, I suppose, then, with the industry, and perhaps they can advise us some time later if they have any views on these subjects.

The other thing I wanted to get their reaction on, that perhaps they could give us now, is this. It is often said that if we go for a free trade arrangement, most industries would be able to accommodate the changes if given sufficient time to re-organize their affairs; but I suspect that that optimistic—in my view, at least—statement does not apply to all industries equally. I am thinking about this present industry, which is faced with a high degree of fragmentation, or a high degree of small business, and which to me is not a bad thing, but which is confronted with a transcontinental freight structure as compared to a north-south structure. I am just wondering how these gentlemen feel with regard to the concept that if they were given enough time they could make the necessary readjustments.

Mr. MacPherson: The problem is that there are so many things, as we see it, that would not change. Our location is not going to change, and the North Carolina factories are still going to be in that location, in competition with the low wage industries, as opposed to ours. Our wage gap is going to continue. Our climatic conditions are not going to change. As I say, exchange is something you cannot put a handle on. There

[Traduction]

dans la plupart des cas, ils fournissent une base pour le calcul de toutes les augmentations. Ils ne sont peut-être pas importants par eux-mêmes, mais ils fournissent un point de repère pour tout le reste.

Il y a ensuite d'autres coûts fixés par le gouvernement, tels que l'assurance du gouvernement, le Régime des pensions du Canada, les congés ordinaires et statutaires, et plusieurs autres. Je crois qu'en fonction de la province où vous vivez, vos coûts de main-d'œuvre sont peut-être augmentés de 10 à 15 p. 100 par suite de ces frais.

Il y a donc tout un ensemble de barrières non tarifaires.

Il serait tout à fait déraisonnable de ma part d'espérer que quiconque soit en mesure de répondre à toutes ces questions au pied levé, au cours d'une réunion comme celle-ci. Je me demande toutefois si nous pourrions demander à l'Association d'examiner ultérieurement les questions auxquelles j'ai fait allusion parce que si nous envisageons de nouvelles réductions des tarifs, les questions que j'ai soulevées vont devenir très importantes s'il est vrai que l'abolition des tarifs signifie la ruine pour ces messieurs. Je formule simplement cette requête.

Le président: Je vous interromps un instant pour préciser que le volume 2 regorge de témoignages sur ces questions. Il y a en outre dans ce document bon nombre de données relatives aux salaires versés dans les deux pays, et sur les coûts imposés par le gouvernement.

Le sénateur Roblin: J'ai lu une bonne partie de cette documentation, mais je ne trouve rien qui dise vraiment comment résoudre ces problèmes. On donne les faits, mais ce qui me préoccupe, c'est qu'on n'esquisse aucune solution.

Je suppose donc que je dois laisser cette question aux représentants de l'industrie. Peut-être pourront-ils nous dire tout à l'heure quel est leur sentiment.

Je voudrais connaître leur réaction à propos d'autre chose. Ils pourront peut-être répondre tout de suite. On dit souvent que si nous concluons un accord de libre-échange, la plupart des entreprises seront en mesure de s'adapter aux changements si on leur donne suffisamment de temps pour réorganiser leurs affaires. Je soupçonne toutefois que cette affirmation optimiste—à mon avis du moins—ne s'applique pas également à toutes les industries. Je pense à l'industrie du meuble qui est très fragmentée, qui compte un grand nombre de petites entreprises; ce qui n'est pas une mauvaise chose, selon moi, mais il ne faut pas oublier l'existence de l'infrastructure transcontinentale de transport-marchandises par rapport aux infrastructures nord-sud. Je me demande ce que ces messieurs pensent; pourraient-ils procéder au réajustement nécessaire si on leur donnait assez de temps.

M. MacPherson: Le problème est qu'il y ait tellement de choses, telles que nous les voyons, qui ne changeraient pas. Notre installation ne va pas changer de place et les usines de Caroline du Nord vont rester où elles sont, en concurrence avec les industries à faible salaire, par opposition aux nôtres. Notre écart dans les salaires va se maintenir. Notre climat ne va pas changer. Comme je l'ai dit, les échanges ne sont pas

[Text]

are so many things that you cannot foresee, but there seems to us to be so many things that remain constant.

In regard to non-tariff barriers, when Vilas made a very professional approach to export on the eastern seaboard, a large American manufacturer came along and said, "If you want to handle our line, you put that other one near the back door or in the elevator, or get rid of it." We are just left with second- and third-rate accounts. This is a barrier to trade, and that type of thing exists.

To answer your question, as far as getting ready in the future, I agree that we all have to get ready for freer trade, and we all have to put our houses in order, as individual companies and as an industry. We must do the very best we can. Some are more optimistic than others as to what we can do.

Mr. Ricard: I think the best help you can give us is to ask Parliament to take care of its own employees. As you know, the various levels of government form the largest importers in Canada, and as such, they have created tremendous problems for private industry. The best way you can help us is to ask Parliament to control the productivity of government employees, salaries and benefits because it is in those areas that the unions step forward and attempt to apply government standards to the private sector. I feel that government employees should have reasonable salaries, but not the highest of all levels of employees.

The Chairman: Unfortunately, that is the function of the executive branch of government.

Senator Roblin: We may not be able to control this, but we can always talk.

I get the impression that, in the circumstances, you may find yourself running a plant in California.

Senator Bosa: As a supplementary, with the rate of inflation that the United States is experiencing now, are wages likely to equate with those of Canada or surpass them?

Mr. MacPherson: We thought their wages last year would escalate because it was certainly a year of high inflation. The wages in North Carolina went up by just under eight per cent, whereas ours went up over 10 per cent. This year it is going up even higher.

Senator Roblin: Do you have the figures?

Mr. MacPherson: In April 1979 the wage was U.S. \$4.23, and it is U.S. \$4.59 today.

Senator Roblin: What is the comparable figure for Canada?

[Traduction]

chose facilement saisissable. Il y a tellement de choses qu'on ne peut pas prévoir, mais il y a tellement de choses qui nous semblent demeurer constantes.

En ce qui concerne les barrières non tarifaires, lorsque Vilas a abordé de façons très professionnelles les exportations sur la côte est, un important fabricant américain a déclaré: «Si vous voulez vous occuper de nos spécialités, vous placez cette autre près de la porte de derrière ou dans l'ascenseur, ou vous vous en débarrassez». On nous laisse dans une situation de deuxième ou de troisième ordre. Il s'agit là d'une entrave au commerce et ce genre de chose existe bel et bien.

Quant à votre question, à la préparation de l'avenir, je suis d'accord pour dire que nous devons tous être prêts à accepter une plus grande libéralisation et que nous devons tous mettre nos maisons en ordre, en tant qu'entreprise ou en tant qu'industrie. Nous devons nous efforcer de faire de notre mieux. Certains sont plus optimistes que d'autres quant à ce que nous pouvons faire.

M. Ricard: Je pense que la meilleure aide que vous puissiez nous apporter est de demander au Parlement de s'occuper de ses propres employés. Comme vous le savez, les divers niveaux du gouvernement constituent les plus gros importateurs au Canada et, à ce titre, ils ont créé des problèmes formidables pour l'industrie privée. La meilleure façon de nous aider est de demander au Parlement de contrôler la productivité des employés du gouvernement, les traitements et les avantages sociaux parce que c'est dans ces domaines que les syndicats font un pas en avant et essayent d'appliquer les normes gouvernementales au secteur privé. Je suis d'avis que les employés du gouvernement doivent avoir un traitement raisonnable mais non le plus élevé dans chaque catégorie d'employés.

Le président: Malheureusement, tout cela relève du pouvoir exécutif.

Le sénateur Roblin: Nous pouvons ne pas être en mesure d'exercer un contrôle en ce domaine, mais nous pouvons toujours en parler.

J'ai l'impression, qu'étant donné les circonstances, vous pourriez vous retrouver en train d'exploiter une usine en Californie.

Le sénateur Bosa: A titre de précision supplémentaire, étant donné le taux d'inflation qui existe actuellement aux États-Unis, les salaires risquent-ils de rejoindre ceux qui sont versés au Canada ou de les dépasser?

M. MacPherson: Nous pensions que leurs salaires pouvaient subir une escalade l'année dernière parce que l'inflation était certainement très élevée. Les salaires, en Caroline du Nord, ont augmenté de près de 8 p. 100 et les nôtres de plus de 10 p. 100. Cette année, le pourcentage va être encore plus élevé.

Le sénateur Roblin: Avez-vous ces chiffres?

M. MacPherson: En avril 1979, le salaire était de \$4.23 et il est actuellement de \$4.59 — il s'agit de dollars américains.

Le sénateur Roblin: Quel est le chiffre comparable pour le Canada.

[Text]

Mr. MacPherson: The published figure is around \$5.50, but that is for 1979. I should say, however, that that difference is very conservative. We would guess it is close to \$1 higher.

Senator Roblin: What is the fringe benefit mark-up in North Carolina?

Mr. Cockerill: That is the main key.

Mr. MacPherson: The figure that we are given, and I think Mr. Doyle can corroborate this, is 25 per cent in Canada and 12 per cent in North Carolina.

The Chairman: As a percentage of wages?

Mr. MacPherson: Yes. Those are the figures we used in our task force report.

Senator McElman: In order to try to get a handle on wage costs as an element of your total cost, is any part of the industry involved in profit-sharing arrangements with its employees rather than the annual increment in wages and salaries?

Mr. MacPherson: I am not aware of just how many there are. I know there are some, and that we are one company who has a profit-sharing plan.

Mr. Cockerill: We are working with the Profit-Sharing Institute at the present time in an effort to find a way of implementing this in our plant.

Senator McElman: Do you find this has a positive effect in your labour-management negotiations?

Mr. Cockerill: I am probably a poor example since my company is a non-union plant. However, we deal with an employee committee and the possibility of a profit-sharing plan is very real and will be very acceptable.

Senator McElman: Since Mr. MacPherson's factory is one of the largest factories involved, I was wondering if this applied in his plant.

Mr. MacPherson: We are also a non-union plant. As far as the profit-sharing plan is concerned, I personally feel it is the only way a plant such as ours can function because we must tie in quality, and if that is not up to par it affects production. Our plan is a combination of profit and production, and the funds are paid out on a semi-annual basis. This formula has been very successful, and the employees appreciate it very much.

Senator Bosa: I have one minor observation, Mr. Chairman, and that is that U.S. \$4.59 equates to about \$4.28 Canadian, so that the disparity between the Canadian \$5.50 and the U.S. \$4.59 should be viewed in the light of a common denominator.

The Chairman: That is at our present exchange rate.

Mr. MacPherson: This is why we qualified it in our text. We did not refer to the cost of fringes, but the fringe benefits would more than make up for the difference in the exchange. I would also like to mention that settlements in our factories are so much higher; in fact, they are more than double that eight per cent figure.

[Traduction]

M. MacPherson: Le chiffre publié est d'environ \$5.50 mais il s'applique pour 1979. Je dirais toutefois que cette évolution est très modérée. Je crois qu'elle est de plus de \$1.

Le sénateur Roblin: Quelle est la marge des avantages sociaux en Caroline du Nord?

M. Cockerill: C'est l'élément essentiel.

M. MacPherson: Les chiffres qui nous ont été fournis, et je pense que M. Doyle peut les confirmer, sont de 25 p. 100 au Canada et de 12 p. 100 en Caroline du Nord.

Le président: Il s'agit du pourcentage des salaires?

M. MacPherson: Oui, il s'agit là des chiffres que nous avons utilisés dans le rapport de notre groupe de travail.

Le sénateur McElman: Pour essayer de limiter l'importance des frais de main-d'œuvre par rapport au coût total, certaines entreprises proposent-elles aux employés de participer aux bénéfices, au lieu de l'augmentation annuelle de la rémunération?

M. MacPherson: Il y en a qui le font mais je ne sais pas combien. En tout cas, nous sommes du nombre.

M. Cockerill: Quant à nous, nous sommes actuellement en train de travailler avec l'Institut de participation aux bénéfices pour essayer de trouver un moyen de mettre ce système en application dans notre usine.

Le sénateur McElman: Trouvez-vous que cela a des répercussions positives dans vos négociations patronales-ouvrières?

M. Cockerill: Je constitue probablement un mauvais exemple, étant donné que mes employés ne sont pas syndiqués. Toutefois, nous traitons avec un comité des employés et la possibilité d'un régime de participation aux bénéfices est très réelle et sera très acceptable.

Le sénateur McElman: Comme l'usine de M. MacPherson compte parmi les plus grandes en cause, je me demandais si cela s'appliquait dans son cas.

M. MacPherson: En outre, nos employés ne sont pas syndiqués. Pour ce qui est du régime de participation aux bénéfices, je crois personnellement qu'une usine comme la nôtre ne pourrait fonctionner autrement parce que nous devons nous attacher à la qualité et que si tout n'est pas fait dans la norme, c'est la production qui en souffre. Notre régime est un mélange de bénéfices et de production, les fonds étant versés semestriellement. Cette formule s'est avérée un grand succès et les employés en sont très satisfaits.

Le sénateur Bosa: Permettez-moi une petite observation, Monsieur le président. S'il est vrai que \$4.59 américains valent à peu près \$4.28 canadiens la différence entre les deux devrait être considérée comme un dénominateur commun.

Le président: C'est à notre taux actuel de change.

M. MacPherson: C'est pourquoi nous l'avons précisé dans notre texte. Nous n'avons pas parlé du coût des avantages sociaux, mais ces derniers combleraient plus que le déficit au moment de l'échange. J'aimerais également mentionner que les règlements dans nos usines sont de loin supérieurs; ils correspondent en fait à plus du double de ces 8 p. 100.

[Text]

The Chairman: My recollection of testimony given before this committee two or three years ago indicated quite clearly that you could argue about one or two percentage points, but that productivity levels in Canada had fallen at least 20 per cent behind the United States. This is one of the major factors for our dollar being in the position it is in now. Of course, there is that collective factor when we start living too high on the hog.

Senator McElman: Looking to the future, are any elements of the industry involved in or considering joint-venture operations with U.S. firms?

Mr. MacPherson: We have had some experience with that. In fact, Vilas and Knechtel's in Hanover have been involved in joint ventures. They have received designs from American companies, but whether you would call that a joint venture, I do not know. In some cases it would be called a joint venture. We have been approached by American firms.

Senator McElman: Looking to an evolving period of freer trade, would this not be a good prospect for the Canadian industry?

Mr. MacPherson: It is certainly an avenue.

Mr. Ricard: We have a joint venture with a German company because we found that the management in Germany had a lot of technology to offer. We approached a German firm and we ended up with a joint venture, not only in connection with the product, but we were interested in their productivity level and how they were able to develop their plant in Germany. We learned a lot from them, and it was a very interesting experience. Many firms have joint ventures or some kind of an agreement with outside firms.

Senator McElman: In your operation, Mr. Ricard, you have taken over a number of smaller, failing industries. Are you continuing with a complete product in those plants, or have you gone to component work?

Mr. Ricard: No, we are continuing with a product which is very close to the same line, but we are developing new products. In the last three or four years we have tried to improve productivity and standardize the product— not only the line itself but also the components of the product; because many times that piece of wood could vary from one-eighth of an inch to one inch and you could have five different pieces of wood going in the same chair, or perhaps a different chair. It is sometimes better to have uniformity than to have five different pieces with a one-inch difference. That is the way we have worked over the past three or four years. That is the way we want to continue. When we develop a product, we try to standardize the component to make sure that it will be efficient.

[Traduction]

Le président: Si je me souviens bien, lors de notre comparution devant ce comité, il y a deux ou trois ans, vous avez alors indiqué très clairement que vous pourriez discuter d'un ou deux points de pourcentage, mais que les niveaux de productivité s'étaient affaiblis au Canada pour se retrouver au moins 20 points derrière les niveaux américains. C'est l'une des principales causes de la chute de notre dollar. Il y a naturellement ce facteur collectif lorsque nous nous mettons tous à vivre sur un grand pied.

Le sénateur McElman: Si l'on songe à l'avenir, certains secteurs de l'industrie songent-ils à la coparticipation avec des entreprises américaines ou se sont-ils déjà lancés dans cette voie?

M. MacPherson: Nous avons eu certaines expériences dans ce domaine. En fait, Vilas et Knechtel's de Hanovre ont créé une entreprise en participation. Des entreprises américaines leur ont fourni des «études», mais je me demande si l'on peut alors parler de coparticipation. Dans certains cas, cependant, c'est bel et bien ce dont il s'agit. Des entreprises américaines nous ont présentés.

Le sénateur McElman: Si l'on songe à une période évolutive où les échanges seraient libéralisés, l'industrie canadienne n'y trouverait-elle pas un avenir prometteur?

M. MacPherson: Il s'agit certes d'une possibilité.

M. Ricard: Nous avons une entreprise en coparticipation avec une société allemande parce que nous avons pensé que nous avions beaucoup à apprendre du modèle allemand de gestion. Nous sommes donc entrés en pourparlers avec une société allemande pour finalement mettre pur pied une entreprise de participation non seulement pour ce qui concerne le produit, mais aussi parce que nous nous intéressons au niveau de productivité de la société en question et à la façon dont elle s'y était prise pour organiser ses usines en Allemagne. Nous avons appris beaucoup d'elle et l'expérience a été très intéressante. De nombreuses entreprises sont en coparticipation avec d'autres ou ont conclu un accord avec des entreprises de l'extérieur.

Le sénateur McElman: Dans le cadre de vos activités, M. Ricard, vous avez pris la suite des affaires d'un certain nombre d'industries plus petites et chancelantes. Continuez-vous à y fabriquer le produit au complet ou des éléments de celui-ci.

M. Ricard: Non, nous continuons à fabriquer un produit qui est à peu près le même, mais nous créons de nouveaux produits. Au cours des trois ou quatre dernières années, nous avons essayé d'améliorer notre productivité et de normaliser notre produit. Pas seulement le produit, mais aussi ses composantes; parce que, voyez-vous, il arrive souvent qu'un morceau de bois varie d'un huitième de pouce à un pouce et il se pourrait que jusqu'à cinq pièces de bois différentes entrent dans la fabrication d'une même chaise ou peut-être d'une chaise différente. Il est parfois mieux d'avoir cinq pièces ayant entre elles un pouce de différence. C'est de cette façon que nous avons travaillé les trois ou quatre dernières années, et nous voulons continuer de la même façon. Lorsque nous créons un produit, nous essayons d'en normaliser les composantes, afin d'en assurer l'efficacité.

[Text]

Senator McElman: My final question, Mr. Chairman, is: Are there any of the manufacturers involved in your association who are now, in addition to their own product, turning out components for the U.S. market?

M. Papineau: Je ne pense pas qu'il y ait beaucoup de manufacturiers au Québec, ou au Canada, qui fabriquent des parties composantes pour les États-Unis. Ce fut tenté il y a cinq ou six ans, mais ce ne fut pas un succès.

Senator McElman: I have no further questions, Mr. Chairman.

Senator Lapointe: Is there a distinctive Canadian look to Canadian furniture, or is it an imitation of American styles, on the whole?

Mr. MacPherson: I would think there is emerging what might be called the Habitant, the type of thing that Thibeault were making. I am not sure whether they still do. The Habitant type of design would be as close as anything to what we might call a Canadian design. I think that as time goes on that type of design would be more marketable. It is limited, but I think it would increase—

Mr. Ricard: We must not forget that the Canadian culture is a mix of English, French and American; so the taste in furniture follows the same way. It is not exactly a copy. It is a copy of the old French style of furniture, and others are a copy of the old English style of furniture, or with modifications. Canada is an example of a mixed culture, and its furniture designs follow that.

The Chairman: I have one or two comments to make, although it is getting past noon. They might be statements as much as questions, but you may wish to comment on them.

Firstly, it is obvious from the testimony that your industry is a microcosm of much of the Canadian problem, when we come to the manufacturing sector—which, as a nation, we are groping to find solutions for, because of the very unsatisfactory balance of payments situation that we have in that sector.

I would certainly encourage Mr. Ricard in his rationalization programs, looking toward the future because, in the crudest economic terms, the Canadian consumer is, of course, by definition, paying 25 per cent more, or whatever the total might be, for some products in Canada than others, where there is not this type of protection.

The point I want to make about free trade is that I detected from some of your remarks that you may have thought that this is something that is going to happen to you tomorrow morning or next week, or something that will pop out of the closet one day and you will be confronted with it.

Firstly, I can say without much hesitation that there is no pranch of government that is thinking of instituting free trade with the United States tomorrow morning. Secondly, even the study of this committee and the work of the Canada Council and many others who are exploring this area have at no time ever suggested even the mode of such a development with the

[Traduction]

Le sénateur McElman: Une dernière question, M. le Président y a-t-il au sein de votre association des fabricants qui, en plus de leurs propres produits, fabriquent des composantes destinées au marché américain?

Mr. Papineau: I do not think there are many manufacturers in Quebec or in Canada who turn out components for the U.S. market. This has been tried five or six years ago without success.

Le sénateur McElman: Je n'ai pas d'autres questions, Monsieur le Président.

Le sénateur Lapointe: De façon générale, les l'industrie du meubles fabriqués au Canada sont-ils typiques ou ne s'agit-il que de copies des styles américains?

M. MacPherson: Je dirais qu'un style émerge, celui qu'on pourrait appeler le style «Habitant», dans la veine de ce que Thibeault fabriquait. Je ne suis pas sûr que cette maison le fabrique toujours. Le style «Habitant» se rapprocherait le plus de ce qu'on pourrait appeler un «design» canadien. Je crois qu'au fil des ans, ce type de design serait plus commercial. Le marché est limité, mais je crois qu'il s'agrandirait . . .

M. Ricard: Nous ne devons pas oublier que la culture canadienne est un mélange des cultures anglaise, française et américaine; c'est la même chose pour ce qui concerne le goût en matière de meubles. Il ne s'agit pas vraiment d'une copie. Certains meubles copient un vieux style français, d'autre un vieux style anglais, en y apportant certaines modifications. Le Canada est un exemple de multiculturalisme et cela se reflète dans le domaine de l'ameublement.

Le président: J'aurais un ou deux commentaires à faire, bien qu'il soit déjà passé midi. Ce peut aussi bien être des affirmations des questions, mais vous voudrez peut-être y ajouter vos commentaires.

Premièrement, il ressort de votre témoignage que votre industrie est un microcosme d'une bonne partie du problème canadien dans le secteur de la fabrication—et à l'égard duquel, en tant que nation, nous tâtonnons afin de trouver des solutions—et ce, en raison de la balance des paiements très insatisfaisante que nous avons dans ce secteur.

J'encouragerais certes M. Ricard à poursuivre ses programmes de rationalisation, en regardant vers l'avenir, parce que, pour dire les choses telles qu'elles sont, le consommateur canadien paie certainement par définition, 25% de plus (peu importe le pourcentage) pour certains produits lorsque ce type de protection n'existe pas.

Ce que je veux dire au sujet du libre-échange, c'est que vos remarques me donnent l'impression que vous croyez que cela se produira demain matin ou la semaine prochaine ou que vous vous réveillerez un bon matin et que vous devrez faire face à la musique.

Premièrement, je puis dire sans beaucoup d'hésitation qu'il n'y a aucun service du gouvernement qui songe à conclure demain matin un accord de libre-échange avec les États-Unis. Deuxièmement, même l'étude de ce Comité et le travail du Conseil des arts du Canada et de bien d'autres organismes qui étudient la question n'ont jamais suggéré que l'accord canado-

[Text]

United States being similar to the European mode, where, as you know, every European country outside the European Community has a free trade agreement with the Community. Those have all been of a pattern that had a ten-year step-in, reducing tariffs by that amount. Moreover, they all have provisions in them for control of non-tariff barriers.

Anything done in Canada, therefore, in this area would first have a transitional period and, second, would include non-tariff barriers.

I would go further and say that it is not inconceivable—and we have had testimony along these lines—that you could say, technically speaking and legally, that under the GATT we presently have a free-trade area existing between Canada and the United States because of the level of our total trade that is free at the moment, which is about 70 per cent, and which will rise to 80 per cent under the present GATT by 1988, with another 10 per cent at fairly low rates.

It is therefore conceivable that Canada could enter into a simple interim agreement with the United States declaring that we have a free-trade area, or are waiting to work out one, so as, legally under the GATT, to be in a position to talk bilaterally as opposed to multilaterally only.

You could then start negotiations with the United States on a sector-by-sector, company-by-company, industry-by-industry, or any other basis you liked, and tariffs might not be the first thing you would discuss. You might discuss NTBs first.

If we could write in a mechanism that got rid of your NTBs but left your tariffs, would you like that?

Mr. MacPherson: What would you do about that manufacturer who has—

The Chairman: Well, there are many governmental NTBs as well. I just make those remarks to you to leave it clear in your mind that studies of the bilateral deal between Canada and the United States are not simplistically directed at tariffs only being reduced without there being some consideration of other matters.

I would just like to make the point that your association, your industry as a whole, might be well advised to document non-tariff barrier problems when considering this whole situation, and not properly focus only on tariffs, because as tariffs go down on one side of the scale, non-tariff barriers become much higher on the profile of the rise in the trade barriers.

There is some talk and some agree and some do not agree with Rodney Grey on the subject that the United States, because of the lower tariffs under the GATT, are in the process of putting in more non-tariff barriers to leave themselves in the same position they were in before. So perhaps we need an agreement with them to deal with that, if nothing else.

Mr. MacPherson: Yes, that is right. That is a good point.

[Traduction]

américain serait semblable à ce qui se fait en Europe où comme vous le savez, chaque pays ne faisant pas partie de la Communauté européenne a un accord de libre-échange avec elle. Tous les accords conclus prévoient une participation de 10 ans avec réduction des tarifs pendant cette période. En plus, tous comportent des dispositions sur le contrôle des barrières non tarifaires.

Ainsi, tout accord préparé au Canada dans ce domaine devrait d'abord prévoir une période de transition et deuxièmement, des barrières non tarifaires.

J'irais même jusqu'à dire qu'il n'est pas impossible—et nous avons eu des témoignages qui semblent le prouver—tant sur le plan technique que juridique, qu'aux termes du GATT, il existe actuellement une zone de libre-échange entre le Canada et les États-Unis parce qu'environ 70% de nos échanges commerciaux sont libres en ce moment (et il y en aura 80% d'ici 1988), et 10% se font à des taux relativement bas.

Il est donc possible que le Canada signe avec les États-Unis une simple entente provisoire indiquant qu'il existe entre les parties une zone de libre-échange ou qu'on veut en créer une de façon à pouvoir légalement, aux termes du GATT, négocier bilatéralement et non seulement multilatéralement.

Vous pourriez alors commencer à négocier avec les États-Unis secteur par secteur, société par société, industrie par industrie, ou de n'importe quelle autre façon, et les tarifs n'auraient pas nécessairement la première chose dont il serait question. Vous pourriez parler avant tout des barrières non tarifaires.

Voudriez-vous qu'on prévoit un mécanisme qui éliminerait les barrières non tarifaires mais conserverait les tarifs?

M. MacPherson: Mais qu'est-ce qui arriverait du fabricant qui...

Le président: Il y a beaucoup de barrières non tarifaires établies par les gouvernements également. Je fais simplement ces remarques pour vous rappeler que l'étude de l'accord bilatéral entre le Canada et les États-Unis ne porte pas uniquement sur la réduction des tarifs sans tenir compte d'autres questions.

J'aimerais également souligner que votre association, votre industrie en général, aurait avantage à se documenter sur les problèmes que comportent les barrières non tarifaires lorsqu'on étudie toute cette situation et que l'on ne se concentre pas uniquement sur les tarifs, parce que si les tarifs baissent d'un côté, les barrières non tarifaires augmenteront beaucoup en contrepartie.

D'aucuns prétendent, et si certains sont d'accord avec cette idée, d'autres ne partagent pas l'opinion de Rodney Grey à ce sujet, que les États-Unis, en raison de leurs tarifs moins élevés aux termes du GATT, sont en train d'établir plus de barrières non tarifaires afin de se retrouver dans la même position qu'auparavant. Nous avons peut-être donc besoin d'avoir une entente avec eux afin de régler cette question, à défaut d'autre chose.

M. MacPherson: Oui, c'est vrai. C'est une bonne question.

[Text]

The Chairman: I will leave those thoughts with you so that you do not feel we are approaching this in some simplistic fashion.

Mr. MacPherson: I will say, Mr. Chairman, that from reading your report and the excellent speech you gave to the Canadian Manufacturers' Association, we are aware that on your part there was no thought of free trade just around the corner. It is more of a long-term thing, but even that kind of bothers us. I think that if we are going to 80 per cent free trade, we should leave the other 20 per cent.

The Chairman: Perhaps it has to be brought to a point where it is not too great a burden on the Canadian economy.

If there are no further questions, on behalf of the committee, I should like to thank the witnesses for coming to Ottawa today, for being so well prepared, for their excellent briefs and for the forthcoming manner in which they answered our questions.

Mr. MacPherson: On behalf of my colleagues, I should like to thank you and the members of the committee for the great reception we have had here. We appreciated having an opportunity to discuss the matters with you and hope that our submissions will be of some assistance to you.

The Chairman: I might say that on July 8, which is the next day the committee will sit, we shall have before us four Chief Executive Officers from four of Canada's principal petrochemical companies.

The committee adjourned.

[Traduction]

Le président: Je vous laisse ces quelques pensées afin que vous sachiez que nous ne traitons pas de la question de façon simpliste.

M. MacPherson: Laissez-moi dire, monsieur le président, qu'après avoir lu votre rapport et entendu l'excellent exposé que vous avez fait devant l'Association des fabricants canadiens, nous sommes conscients que de votre côté vous ne pensez pas que le libre-échange se trouve à portée de la main. Il s'agit plus d'une chose à long terme, mais même cela nous tracasse. Je crois que si nous devons établir 80% de libre-échange, nous devrions conserver l'autre 20%.

Le président: Peut-être ces choses doivent-elles être menées à un point où elles ne représentent pas un fardeau trop lourd pour l'économie canadienne.

S'il n'y a pas d'autres questions, au nom du comité, j'aimerais remercier les témoins d'être venus à Ottawa aujourd'hui et d'avoir été aussi bien documentés et d'avoir présenté d'aussi excellents mémoires ainsi que de la façon simple et directe avec laquelle ils ont répondu à nos questions.

M. MacPherson: Au nom de mes collègues, j'aimerais vous remercier vous et les membres du comité pour l'accueil chaleureux que vous nous avez démontré. Nous avons été heureux d'avoir la possibilité de discuter de questions avec vous et j'espère que nos mémoires sauront vous aider.

Le président: J'aimerais dire que le 8 juillet, date de la prochaine réunion du comité, les témoins seront des cadres supérieurs de quatre grandes sociétés pétro-chimiques canadiennes.

La séance est levée.

APPENDIX "8-A"

Tables appended to the Brief presented to the Standing Senate Committee on Foreign Affairs by the Canadian Council of Furniture Manufacturers.

TABLE I
FURNITURE INDUSTRY PERFORMANCE, 1971-1979

	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979*
EMPLOYMENT	41,221	44,951	46,948	49,031	47,351	45,610	41,546	44,126	46,268
SHIPMENTS (\$ Millions)	753.8	922.5	1,083.6	1,294.2	1,312.4	1,416.9	1,406.5	1,686.5	1,940.4
EXPORTS	35.0	39.0	55.0	61.0	56.7	65.7	86.9	119.8	178.3
IMPORTS	46.0	70.0	109.3	164.4	153.8	194.0	218.0	245.1	273.6
APPARENT MARKET	764.8	953.5	1,137.9	1,397.6	1,409.5	1,554.2	1,537.6	1,811.8	2,035.7
SHIPMENTS (\$ Million 1971)	753.8	873.6	932.5	923.1	856.6	867.1	813.5	918.6	974.5
IMPORTS % OF MARKET	6.0	7.3	9.6	11.8	10.9	12.5	14.2	13.5	13.4
EXPORTS % OF SHIPMENT	4.6	4.2	5.1	4.7	4.3	4.6	6.2	7.1	9.2

* Estimated by Council

SOURCE: Statistics Canada

ANNEXE «8-A»

Tableaux annexés au mémoire présenté au Comité sénatorial permanent des affaires étrangères par l'Association des fabricants de meubles du Québec inc.

TABLEAU I
SITUATION DE L'INDUSTRIE DU MEUBLE, 1971-1979

	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979*
EMPLOIS	41,221	44,951	46,948	49,031	47,351	45,610	41,546	44,126	46,268
EXPÉDITIONS (millions de \$)	753.8	922.5	1,083.6	1,294.2	1,312.4	1,416.9	1,406.5	1,686.5	1,940.4
EXPORTATIONS	35.0	39.0	55.0	61.0	56.7	65.7	86.9	119.8	178.3
IMPORTATIONS	46.0	70.0	109.3	164.4	153.8	194.0	218.0	245.1	273.6
MARCHÉ APPARENT	764.8	953.5	1,137.9	1,397.6	1,409.5	1,554.2	1,537.6	1,811.8	2,035.7
EXPÉDITIONS (millions de \$ de 1971)	753.8	873.6	932.5	923.1	856.6	867.1	813.5	918.6	974.5
% DES IMPORTATIONS PAR RAPPORT AU MARCHÉ	6.0	7.3	9.6	11.8	10.9	12.5	14.2	13.5	13.4
% DES EXPORTATIONS PAR RAPPORT AU MARCHÉ	4.6	4.2	5.1	4.7	4.3	4.6	6.2	7.1	9.2

* Estimations du Conseil

SOURCE: Statistique Canada

TABLE 2
HOUSEHOLD INDUSTRY PERFORMANCE, 1971-1979

	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979*
NUMBER OF ESTABLISHMENTS	681	667	655	721	708	653	639	779	750
EMPLOYMENT	22,114	25,072	26,818	28,103	27,147	26,457	23,901	25,342	26,800
SHIPMENTS (\$ millions)	387.6	492.5	591.0	711.5	695.4	770.1	759.4	887.6	1,023.4
EXPORTS (\$ millions)	15.4	16.0	20.4	21.5	17.2	17.0	17.7	21.7	34.4
IMPORTS (\$ millions)	29.3	46.6	75.6	118.0	109.6	139.3	156.7	179.8	197.2
APPARENT MARKET (\$ millions)	401.5	523.1	646.2	807.0	787.8	892.4	898.4	1,045.7	1,186.2
SHIPMENTS (\$ millions, 1971)	387.6	461.6	498.7	489.7	440.1	457.3	425.2	469.9	484.6
IMPORT % OF MARKET	7.2	8.9	11.7	14.6	13.9	15.6	17.4	17.2	16.6
EXPORT % OF SHIPMENTS	3.9	3.2	3.5	3.0	2.5	2.2	2.3	2.4	3.4

* Estimated by Council

SOURCE: Statistics Canada Catalogue 31-001

TABLEAU 2
SITUATION DU SECTEUR DE L'AMEUBLEMENT DE MAISON, 1971-1979

	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979*
NOMBRE D'ÉTABLISSEMENTS	681	667	655	721	708	653	639	779	750
EMPLOIS	22,114	25,072	26,818	28,103	27,147	26,457	23,901	25,342	26,800
EXPÉDITIONS (millions de \$)	387.6	492.5	591.0	711.5	695.4	770.1	759.4	887.6	1,023.4
EXPORTATIONS (millions de \$)	15.4	16.0	20.4	21.5	17.2	17.0	17.7	21.7	34.4
IMPORTATIONS (millions de \$)	29.3	46.6	75.6	118.0	109.6	139.3	156.7	179.8	197.2
MARCHÉ APPARENT (millions de \$)	401.5	523.1	646.2	807.0	787.8	892.4	898.4	1,045.7	1,186.2
EXPÉDITIONS (millions de \$ de 1971)	387.6	461.6	498.7	489.7	440.1	457.3	425.2	469.9	484.6
% DES POURCENTAGES PAR RAPPORT AU MARCHÉ	7.2	8.9	11.7	14.6	13.9	15.6	17.4	17.2	16.6
% DES EXPORTATIONS PAR RAPPORT AUX EXPÉDITIONS	3.9	3.2	3.5	3.0	2.5	2.2	2.3	2.4	3.4

* Estimations du Conseil

SOURCE: Statistiques Canada, n° du catalogue 31-001

TABLE 3
CANADA'S FURNITURE TRADE
('000's \$ and %)

	1975	1976	1977	1978	1979
<u>IMPORTS</u>					
Wooden Furniture					
all countries	66,329	75,821	87,290	106,723	115,457
U.S.	43,246	50,775	56,025	66,720	70,393
% U.S.	65.2	67.0	64.2	62.5	61.0
Metal Furniture					
all countries	6,358	7,007	9,474	9,789	9,383
U.S.	5,174	4,906	6,548	6,756	6,513
% U.S.	81.4	70.0	69.2	69.0	69.4
Upholstered Furniture					
all countries	13,060	16,324	18,243	19,461	17,912
U.S.	8,430	10,583	13,163	13,505	12,123
% U.S.	64.5	64.8	72.2	69.4	67.7
Furniture frames and parts ¹⁾					
all countries	19,831	11,986	13,175	14,535	16,555
U.S.	12,918	8,498	9,356	10,032	11,150
% U.S.	65.1	70.9	71.0	69.0	67.4
Household furniture, nes. ¹⁾					
all countries	—	22,394	22,270	22,397	30,056
U.S.	—	13,882	14,262	11,900	15,139
% U.S.	—	62.0	64.0	53.1	50.4
Camp, lawn and veranda					
all countries	4,061	5,794	6,208	6,871	7,704
U.S.	1,348	1,801	2,160	2,699	3,024
% U.S.	33.2	31.1	34.8	39.3	39.3
Total Imports					
all countries	109,639	139,326	156,660	179,746	197,067
U.S.	71,116	90,445	101,514	111,612	118,342
% U.S.	64.9	64.9	64.8	62.1	60.1
<u>EXPORTS</u>					
Wooden Furniture					
all countries	8,930	8,419	10,857	13,147	22,514
U.S.	8,353	7,861	9,716	11,970	20,468
% U.S.	93.5	93.4	89.5	91.0	90.9
Upholstered Furniture					
all countries	5,478	4,154	4,164	5,239	7,594
U.S.	4,958	3,866	3,801	4,565	6,744
% U.S.	91.1	93.1	90.0	87.1	88.8
Total Exports					
all countries	17,708	16,960	17,747	21,734	34,400
U.S.	16,356	15,787	15,973	19,473	30,916
% U.S.	92.4	93.1	90.0	89.6	89.9

¹⁾ Category subdivided in 1976

TABLEAU 3
INDUSTRIE DU MEUBLE CANADIENNE
(en milliers de dollars et en %)

	1975	1976	1977	1978	1979
<u>IMPORTATIONS</u>					
Meubles en bois					
tous les pays	66,329	75,821	87,290	106,723	115,457
États-Unis	43,246	50,775	56,025	66,720	70,393
% des États-Unis	65.2	67.0	64.2	62.5	61.0
Meubles en métal					
tous les pays	6,358	7,007	9,474	9,789	9,383
États-Unis	5,174	4,906	6,548	6,756	6,513
% des États-Unis	81.4	70.0	69.2	69.0	69.4
Meubles rembourrés					
tous les pays	13,060	16,324	18,243	19,461	17,912
États-Unis	8,430	10,583	13,163	13,505	12,123
% des États-Unis	64.5	64.8	72.2	69.4	67.7
Montures et éléments ¹⁾					
tous les pays	19,831	11,986	13,175	14,535	16,555
États-Unis	12,918	8,498	9,356	10,032	11,150
% des États-Unis	65.1	70.9	71.0	69.0	67.4
Meubles de maison, n.d.a. ¹⁾					
tous les pays	—	22,394	22,270	22,397	30,056
États-Unis	—	13,882	14,262	11,900	15,139
% des États-Unis	—	62.0	64.0	53.1	50.4
Meubles de chalet, de jardin et de véranda					
tous les pays	4,061	5,794	6,208	6,871	7,704
États-Unis	1,348	1,801	2,160	2,699	3,024
% des États-Unis	33.2	31.1	34.8	39.3	39.3
Total des importations					
tous les pays	109,639	139,326	156,660	179,746	197,067
États-Unis	71,116	90,445	101,514	111,612	118,342
% des États-Unis	64.9	64.9	64.8	62.1	60.1
<u>EXPORTATIONS</u>					
Meubles en bois					
tous les pays	8,930	8,419	10,857	13,147	22,514
États-Unis	8,353	7,861	9,716	11,970	20,468
% des États-Unis	93.5	93.4	89.5	91.0	90.9
Meubles rembourrés					
tous les pays	5,478	4,154	4,164	5,239	7,594
États-Unis	4,958	3,866	3,801	4,565	6,744
% des États-Unis	91.1	93.1	90.0	87.1	88.8
Total des exportations					
tous les pays	17,708	16,960	17,747	21,734	34,400
États-Unis	16,356	15,787	15,973	19,473	30,916
% des États-Unis	92.4	93.1	90.0	89.6	89.9

¹⁾ Catégorie subdivisée en 1976

APPENDIX "8-B"

Comparative Statistics appended to the Brief presented to the Standing Senate Committee on Foreign Affairs by the Quebec Furniture Manufacturers Association.

	CANADA 1979	QUEBEC 1979
<u>FACTORY SHIPMENTS</u>		
Total furniture	\$ 1,886.5 million (I.T.C. June 1980)	\$ 664 million (I.T.C. January 1980)
Household only	\$ 1,094 million (I.T.C. January 1980)	\$ 443 million (I.T.C. January 1980)
Office & Miscellaneous	\$ 792 million (estimated)	\$ 221 million (estimated)
<u>IMPORTS</u>		
Total furniture	\$ 274 million (I.T.C. June 1980)	\$ 45 million
Household only	\$ 197 million (Stats. Can. June 1980)	\$ 35 million
Office & Miscellaneous	\$ 84 million (estimated)	\$ 10 million (Estimates based upon province of customs clearance—Stats. Can. June 1980)
<u>EXPORTS</u>		
Total furniture	\$ 178 million (I.T.C. June 1980)	\$ 46 million
Household only	\$ 35 million (I.T.C. January 1980)	\$ 14 million
Office & Miscellaneous	\$ 143 million (estimated)	\$ 32 million (Estimates based upon province of customs clearance—Stats. Can. June 1980)
<u>LABOUR FORCE</u>		
Total furniture	46,000 employees	18,000 employees
Household only	25,000 employees	10,500 employees
Office & Miscellaneous	21,000 employees	7,500 employees

(Based upon 1978 percentages:
Statistics Canada)

ANNEXE «8-B»

Statistiques comparatives annexées au mémoire présenté au Comité sénatorial permanent des affaires étrangères par l'Association des fabricants de meubles du Québec inc.

	CANADA 1979	QUÉBEC 1979
<u>EXPÉDITIONS DE L'USINE</u>		
Ensemble des meubles	\$ 1,886.5 millions (I.T.C. juin 1980)	\$ 664 millions (I.T.C. janvier 1980)
Mobilier de maison seulement	\$ 1,094 millions (I.T.C. janvier 1980)	\$ 443 millions (I.T.C. janvier 1980)
Mobilier de bureau et autres	\$ 792 millions (estimation)	\$ 221 millions (estimation)
<u>IMPORTATIONS</u>		
Ensemble des meubles	\$ 274 millions (I.T.C. juin 1980)	\$ 45 millions
Mobilier de maison seulement	\$ 197 millions (Statistique Canada juin 1980)	\$ 35 millions
Mobilier de bureau et autres	\$ 84 millions (estimation)	\$ 10 millions (Estimation fondée sur la province de décharge de douane—Statistique Canada, juin 1980)
<u>IMPORTATIONS</u>		
Ensemble des meubles	\$ 178 millions (I.T.C. juin 1980)	\$ 46 millions
Mobilier de maison seulement	\$ 35 millions (I.T.C. janvier 1980)	\$ 14 millions
Mobilier de bureau et autres	\$ 143 millions (estimation)	\$ 32 millions (Estimation fondée sur la province de décharge de douane—Statistique Canada juin 1980)
<u>MAIN-D'ŒUVRE</u>		
Ensemble des meubles	46,000 employés	18,000 employés
Mobilier de maison seulement	25,000 employés	10,500 employés
Mobilier de bureau et autres	21,000 employés (fondé sur les pourcentages de 1978: Statistique Canada)	7,500 employés (fondé sur les pourcentages de 1978: Statistique Canada)

FURNITURE SHIPMENTS BY PRODUCT CATEGORY

HOUSEHOLD FURNITURE	CANADA 1978	QUEBEC 1978
<u>WOODEN</u>	(\$ millions)	(\$ millions)
Bedroom	\$ 145	\$ 102 *
Living Room	79	22
Dining Room	85	35
Breakfast/Kitchen	13	8 *
Children's	10	6 *
Other	46	28 *
TOTAL	\$ 379	\$ 200
<u>METAL</u>		
Breakfast/Kitchen	\$ 35	\$ 3
Outdoor	20	7
Other	31	14
TOTAL	\$ 86	\$ 24
<u>UPHOLSTERED</u>		
Stationery Living Room	\$ 200	\$ 50
Dual purpose (convertible)	45	8
Chairs	49	21
Other	6	2
TOTAL	\$ 300	\$ 81

(* Over 50% of national production)

FURNITURE SHIPMENTS BY PRODUCT CATEGORY

OFFICE FURNITURE	CANADA 1978	QUEBEC 1978
<u>WOODEN</u>	(\$ millions)	(\$ millions)
Desks	\$ 51	\$ 35 *
Chairs	10	4
Other	7	2
TOTAL	\$ 69	\$ 41 *
<u>METAL</u>		
Desks	\$ 28	\$ 10
Chairs	48	
Filing Equipment	49	14
Other	12	3
TOTAL	\$137	\$ 27
SCREENS	\$ 14	N/A
SYSTEMS	\$ 10	N/A

EXPÉDITIONS DE MEUBLES PAR CATÉGORIE DE PRODUIT

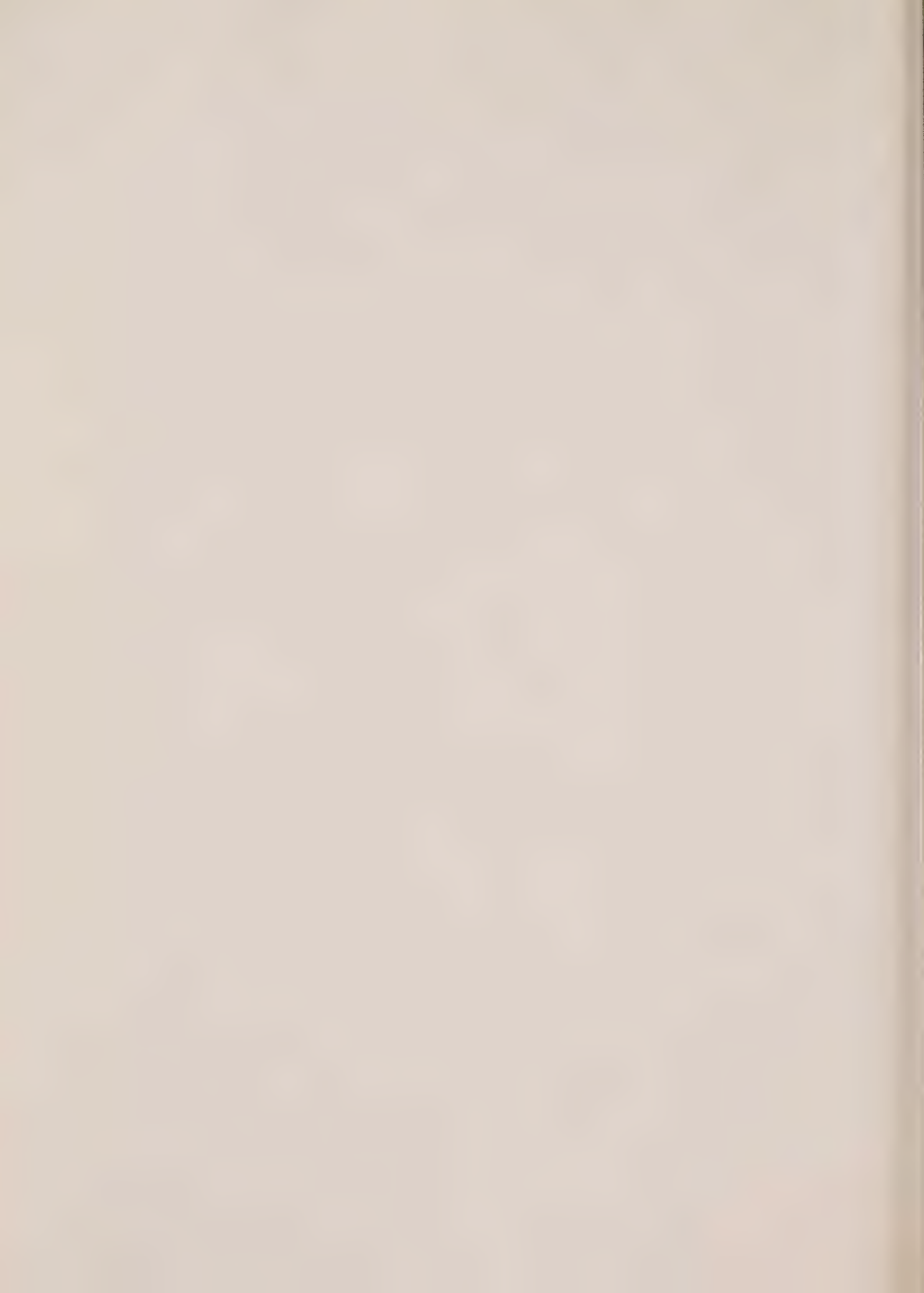
MEUBLES MÉNAGERS	CANADA 1978	QUÉBEC 1978
<u>EN BOIS</u>	(\$ millions)	(\$ millions)
Chambre à coucher	\$ 145	\$ 102 *
Salon	79	22
Salle à manger	85	35
Office/Cuisine	13	8 *
Chambre d'enfant	10	6 *
Autres	46	28 *
TOTAL	\$ 379	\$ 200
<u>EN MÉTAL</u>		
Office/Cuisine	\$ 35	\$ 3
Meubles de jardin	20	7
Autres	31	14
TOTAL	\$ 86	\$ 24
<u>REMBOURRÉS</u>		
Salon	\$ 200	\$ 50
Meubles bivalents (convertibles)	45	8
Chaises	49	21
Autres	6	2
TOTAL	\$ 300	\$ 81

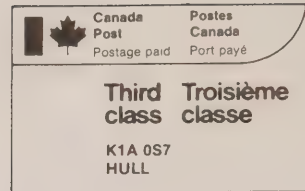
(* Supérieur à 50% de la production nationale)

EXPÉDITIONS DE MEUBLES PAR CATÉGORIE DE PRODUIT

MEUBLES DE BUREAU	CANADA 1978	QUÉBEC 1978
<u>EN BOIS</u>	(\$ millions)	(\$ millions)
Bureaux	\$ 51	\$ 35 *
Chaises	10	4
Autres	7	2
TOTAL	\$ 69	\$ 41 *
<u>EN MÉTAL</u>		
Bureaux	\$ 28	
Chaises	48	\$ 10
Matériel de classement	49	14
Autres	12	3
TOTAL	\$137	\$ 27
ÉCRANS	\$ 14	N/D
SYSTÈMES	\$ 10	N/D

(* Supérieur à 50% de la production nationale)





*If undelivered, return COVER ONLY to
Canadian Government Printing Office,
Supply and Services Canada
45 Sacré-Coeur Boulevard,
Hull, Quebec, Canada, K1A 0S7*

*En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à
Imprimerie du gouvernement canadien
Approvisionnement et Services Canada,
45, boulevard Sacré-Coeur
Hull, Québec, Canada, K1A 0S7*

WITNESSES—TÉMOINS

Mr. K. M. Campbell, General Manager, Ontario Furniture Manufacturers Association;

Mr. Gerry Cockerill, Vice-president and General Manager, Kaufman Company, Collingwood, Ontario;

Mr. Claude Jutras, General Manager, Quebec Furniture Manufacturers' Association Inc.;

Mr. Bruce MacPherson, President, Gibbard Furniture Shops Ltd., Napanee, Ontario;

Mr. Joe Malko, Furniture West Inc., Winnipeg, Manitoba;

Mr. Bernard Papineau, President, H.P.L. Cie, Arthabaska, Québec;

Mr. Norman Ricard, President and General Manager, NORCA Management Ltd., Montréal, Québec.

Mr. K. M. Campbell, directeur général, L'Association des Fabricants de meubles de l'Ontario;

M. Gerry Cockerill, vice-président et directeur général, Kaufman Company, Collingwood, Ontario;

M. Claude Jutras, directeur général, Association des Fabricants de meubles du Québec Inc.;

M. Bruce MacPherson, président, Gibbard Furniture Shops Ltd., Napanee, Ontario;

M. Joe Malko, Furniture West Inc., Winnipeg, Manitoba;

M. Bernard Papineau, président, H.P.L. Cie, Arthabaska, Québec;

M. Norman Ricard, président et directeur général, NORCA Management Ltd., Montréal, Québec.



First Session
Thirty-second Parliament, 1980

Première session de la
trente-deuxième législature, 1980

SENATE OF CANADA

SÉNAT DU CANADA

*Proceedings of the Standing
Senate Committee on*

*Délibérations du comité
sénatorial permanent des*

Foreign Affairs

Affaires étrangères

Chairman
The Honourable GEORGE C. van ROGGEN

Président:
L'honorable GEORGE C. van ROGGEN

Tuesday, July 8, 1980

Le mardi 8 juillet 1980

Issue No. 9

Fascicule n° 9

Ninth Proceedings on:
Canadian Relations with the United States

Neuvième fascicule concernant:
Les relations du Canada avec les États-Unis

DEPOSITORY LIBRARY MATERIAL

WITNESSES:
(See back cover)

TÉMOINS:
(Voir à l'endos)

THE STANDING SENATE COMMITTEE ON
FOREIGN AFFAIRS

The Honourable George C. van Roggen, *Chairman*

The Honourable Martial Asselin, P.C., *Deputy Chairman*

The Honourable Senators:

Asselin	Macquarrie
Bélisle	Marshall
Bird	McElman
Bosa	Molgat
*Flynn	Molson
Frith	Murray
Graham	Neiman
Grosart	*Perrault
Haidasz	Riel
Hicks	Rizzuto
Lafond	Roblin
Lamontagne	Smith (<i>Colchester</i>)
Lang	Stanbury
Langlois	van Roggen
Lapointe	Yuzyk—(28)

**Ex Officio Members*

(Quorum 5)

LE COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT
DES AFFAIRES ÉTRANGÈRES

Président: L'honorable George C. van Roggen

Vice-président: L'honorable Martial Asselin, C.P.

Les honorables sénateurs:

Asselin	Macquarrie
Bélisle	Marshall
Bird	McElman
Bosa	Molgat
*Flynn	Molson
Frith	Murray
Graham	Neiman
Grosart	*Perrault
Haidasz	Riel
Hicks	Rizzuto
Lafond	Roblin
Lamontagne	Smith (<i>Colchester</i>)
Lang	Stanbury
Langlois	van Roggen
Lapointe	Yuzyk—(28)

**Membres d'office*

(Quorum 5)

ORDER OF REFERENCE

Extract from the Minutes of the Proceedings of the Senate,
Thursday, May 1st, 1980:

“With leave of the Senate,

The Honourable Senator van Roggen moved, seconded
by the Honourable Senator Asselin, P.C.:

That The Standing Senate Committee on Foreign
Affairs be authorized to continue its examination of and
report upon Canadian relations with the United States:

That the papers and evidence received and taken on the
subject in the Twenty-Ninth, Thirtieth and Thirty-first
Parliaments be referred to the Committee;

That the Committee be empowered to engage the ser-
vices of such counsel and technical, clerical and other
personnel as may be required for the purpose of the said
examination and for the purpose of its examination and
consideration of such legislation and other matters as may
be referred to it, at such rates of remuneration and
reimbursement as the Committee may determine, and to
compensate witnesses by reimbursement of travelling and
living expenses, if required, in such amount as the Com-
mittee may determine; and

That the Committee have power to sit during adjourn-
ments of the Senate.

The question being put on the motion, it was—
Resolved in the affirmative.”

ORDRE DE RENVOI

Extrait des Procès-verbaux du Sénat, le jeudi 1^{er} mai 1980:

«Avec la permission du Sénat,

L'honorable sénateur van Roggen propose, appuyé par
l'honorable sénateur Asselin, C.P.,

Que le Comité sénatorial permanent des affaires étran-
gères soit autorisé à continuer son étude des relations du
Canada avec les États-Unis et à faire rapport à ce sujet;

Que les documents recueillis et les témoignages enten-
dus sur ce sujet au cours des vingt-neuvième, trentième et
trente et unième Parlements soient déferés au comité;

Que le comité soit autorisé à retenir les services d'avo-
cats, de personnel technique et de personnel de bureau
dont il pourra avoir besoin aux fins de ladite enquête et
aux fins d'examiner les mesures législatives et autres
questions qui peuvent lui être déférées, et aux tarifs de
rémunérations et de remboursement que le comité peut
déterminer, à indemniser les témoins en leur remboursant
des frais de voyage et de subsistance, si nécessaire, aux
montants que le comité peut déterminer; et

Que le comité soit autorisé à siéger durant les ajourne-
ments du Sénat.

La question mise aux voix, est adoptée.»

Le greffier du Sénat

Robert Fortier

Clerk of the Senate

MINUTES OF PROCEEDINGS

TUESDAY, JULY 8, 1980
(10)

[Text]

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs met this day at 2:30 p.m., the Chairman, the Honourable Senator van Roggen, presiding.

Present: The Honourable Senators Bélisle, Bosa, Lafond, Lapointe, Macquarrie, McElman, Murray, Neiman, Rizzuto, van Roggen and Yuzyk. (11)

In attendance: From the Parliamentary Centre for Foreign Affairs and Foreign Trade: Mr. Peter C. Dobell, Director and Mrs. Carol Seaborn.

The Committee continued consideration of its Order of Reference dated May 1st, 1980, relating to Canadian Relations with the United States.

Witnesses:

Mr. R. L. Pierce, President, Alberta Gas Ethylene Company, Calgary, Alberta;

Mr. Clifford L. Mort, Chairman, Dow Chemical of Canada Co., Sarnia, Ontario;

Mr. G. B. S. Withers, Vice President, Corporate Operations, Petrosar, Corunna, Ontario;

Mr. Jack S. Dewar, President, Union Carbide Canada Ltd., Toronto, Ontario.

The Chairman introduced the witnesses.

Messrs. Pierce, Mort, Withers and Dewar each made a statement. The witnesses then answered questions put to them by Members of the Committee.

On motion duly put, it was agreed that 3 charts provided by Mr. Mort be printed as appendices to today's proceedings of the Committee. (*See Appendices "9-A", "9-B" and "9-C".*)

At 4:30 p.m., the Committee adjourned to Thursday morning, July 10, 1980 at 9:30 a.m.

ATTEST:

PROCÈS-VERBAL

LE MARDI 8 JUILLET 1980
(10)

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères se réunit aujourd'hui à 14 h 30 sous la présidence de l'honorable sénateur van Roggen.

Présents: Les honorables sénateurs Bélisle, Bosa, Lafond, Lapointe, Macquarrie, McElman, Murray, Neiman, Rizzuto, van Roggen et Yuzyk. (11)

Aussi présents: Du Centre parlementaire des affaires étrangères et du commerce extérieur: M. Peter C. Dobell, Directeur, et M^{me} Carol Seaborn.

Le Comité poursuit l'étude de son ordre de renvoi du 1^{er} mai 1980 concernant les relations du Canada avec les États-Unis.

Témoins:

M. R. L. Pierce, président, Alberta Gas Ethylene Company, Calgary (Alberta);

M. Clifford L. Mort, président, Dow Chemical of Canada Co., Sarnia (Ontario);

M. G. B. S. Withers, vice-président, opérations intégrées, Petrosar, Corunna (Ontario);

M. Jack S. Dewar, président, Union Carbide Canada Ltd., Toronto (Ontario).

Le président présente les témoins.

MM. Pierce, Mort, Withers et Dewar font chacun une déclaration. Les témoins répondent ensuite aux questions posées par les membres du Comité.

Sur motion dûment présentée, il est convenu que les trois tableaux déposés par M. Mort soient joints aux procès-verbal et témoignages. (*Voir appendices «9-A», «9-B» et «9-C».*)

A 16 h 30, le Comité suspend ses travaux jusqu'au jeudi 10 juillet 1980 à 9 h 30.

ATTESTÉ:

Le greffier du Comité

Patrick Savoie

Clerk of the Committee

EVIDENCE

Ottawa, Tuesday, July 8, 1980

[Text]

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs met this day at 2.30 p.m. to examine Canadian relations with the United States.

Senator George C. van Roggen (*Chairman*) in the Chair.

The Chairman: Honourable senators, we are continuing today our study of Canada-U.S. trade relations, and we are very fortunate in having four senior executives of the Canadian petrochemical industry with us this afternoon.

Last autumn I was invited by Senator Baucus, chairman of a subcommittee of the U.S. Senate Finance Committee, to appear before his committee on the subject of North American trade. Immediately following my presentation was a presentation made by Mr. Mort, on behalf of Dow Chemical of Canada, advocating free trade in petrochemicals in the North American context. Since then, of course, as honourable senators are aware, more than one witness has taken that position. Most recently, Mr. Rodney Grey, Canada's chief negotiator at the GATT, has suggested petrochemicals as an area where we should specifically seek to arrange a special sectoral deal with the United States.

All of the foregoing provides me with additional reasons for being so pleased to welcome, on your behalf, the gentlemen who are here today. On my immediate right is Mr. Robert Pierce, President of Alberta Gas Ethylene Company, a wholly-owned subsidiary of Alberta Gas Trunk Line. Mr. Pierce is also President and Chief Executive Officer of Foothills Pipe Lines Ltd. Last autumn, he was kind enough to brief the Canada-U.S. Interparliamentary Group meeting in Calgary, and several of you will be familiar with him through his appearances before Senator Olson's Northern Pipeline Committee in recent times relative to the Alaska Highway Gas Pipeline, concerning which we all have our fingers crossed for a favourable announcement within the next few days.

On Mr. Pierce's right is Mr. Clifford L. Mort, Chairman, Dow Chemical of Canada Co. Mr. Mort has been with the company for a number of years, and in recent years has been working on new business ventures, in which position he has been responsible for the overall strategy of the company. Mr. Mort, in that capacity, has played a major role in the company's recent expansion into western Canada. He has spent so much time out there that he thinks of himself now as at least half a westerner.

We were looking forward to welcoming Mr. Stanley Stephenson, the President and Chief Executive Officer of Petrosar. Unfortunately, Mr. Stephenson has been taken quite ill, and we wish him a speedy and complete recovery. In his stead, we have with us this afternoon Mr. B. G. S. Withers, Vice-President, Corporate Operations. Mr. Withers has been with Petrosar for a number of years. He is a chemical engineer, a

TÉMOIGNAGES

Ottawa, le mardi 8 juillet 1980

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères se réunit aujourd'hui à 14 h 30 pour examiner les relations entre le Canada et les États-Unis.

Le sénateur George C. van Roggen (*président*) occupe le fauteuil.

Le président: Honorables sénateurs, nous poursuivons aujourd'hui notre étude des relations commerciales canado-américaines, et nous avons la chance d'avoir avec nous cet après-midi quatre dirigeants de l'industrie pétrochimique canadienne.

L'automne dernier, j'ai été invité par le sénateur Baucus, président d'un sous-comité du Comité sénatorial américain des finances, à comparaître devant son comité à propos du commerce nord-américain. Mon exposé y fut immédiatement suivi de la déclaration faite par M. Mort au nom de la société *Dow Chemical of Canada*, en faveur de l'instauration d'un système de libre-échange pour les produits pétrochimiques sur le marché nord-américain. Depuis lors, les honorables sénateurs en sont conscients, plus d'un témoin a pris cette position. Tout récemment, M. Rodney Grey, principal négociateur canadien du GATT, déclarait que le secteur de la pétrochimie était un domaine pour lequel nous devions chercher à conclure un accord spécial avec les États-Unis.

Tout cela ajoute au nombre de raisons qui font que je suis heureux d'accueillir, en votre nom, les témoins qui comparaitront devant nous aujourd'hui. À ma droite immédiate se trouve M. Robert Pierce, président de l'*Alberta Gas Ethylene Company*, filiale à part entière de la société *Alberta Gas Trunk Line*. M. Pierce est également président directeur général de la *Foothills Pipe Line Ltd*. L'automne dernier, il a eu l'amabilité de présenter une séance d'information aux membres du groupe interparlementaire Canada-États-Unis qui s'était réuni à Calgary et il ne sera pas étranger, à plusieurs d'entre vous, compte tenu des récentes comparutions qu'il a faites devant le Comité du pipe-line du Nord que préside le sénateur Olson, relativement au pipe-line de la route de l'Alaska, question à propos de laquelle nous espérons tous obtenir des nouvelles encourageantes d'ici quelques jours.

À droite de M. Pierce, vous avez M. Clifford L. Mort, président de la société *Dow Chemical of Canada*. M. Mort travaille pour cette société depuis un certain nombre d'années et a récemment participé à de nouvelles entreprises, fonctions qui l'ont amené à faire œuvre de stratégie pour la société. À ce titre, il a joué un rôle essentiel dans l'expansion récente qu'a connue la société dans l'Ouest canadien. En effet, il a passé tellement de temps là-bas qu'il considère maintenant avoir la moitié de ses racines dans cette région du pays.

Nous étions aussi impatients d'accueillir M. Stanley Stephenson, président directeur général de la société Pétrosar. Malheureusement, il est tombé malade et nous lui souhaitons un prompt rétablissement. Pour le remplacer nous avons avec nous cet après-midi M. B. G. S. Withers, vice-président des opérations de la société; M. Withers travaille pour Pétrosar depuis un certain nombre d'années. Ingénieur chimiste, il est

[Text]

graduate of the University of Alberta, and has worked for 22 years in the industry.

On Mr. Withers's right is Mr. Jack Dewar, President of Union Carbide Canada Ltd. Mr. Dewar is a chemical engineer and a graduate of Queen's University. He has been President of Union Carbide Canada Ltd. since 1965.

I think honourable senators will agree with me that it would be difficult to find four more representative witnesses of this very important Canadian industry than we have before us today, and I thank them very much for appearing before us. Following the opening presentations of the witnesses, Senator Murray has agreed to lead off the questioning. I shall ask our witnesses, for ease of reference, to make their presentations in the order in which they are seated. Therefore, I shall call first on Mr. Pierce.

Mr. R. L. Pierce, President, Alberta Gas Ethylene Company: Thank you, Mr. Chairman.

I have with me today Dr. John Sutherland, Vice-President and General Manager of the Petrochemical Division of Alberta Gas Trunk Line, and to the extent that anybody may ask me a technical question, I shall certainly have to refer to him.

Mr. Chairman and honourable senators, we welcome the opportunity to appear before you and to comment on the possible effects on the Canadian petrochemical industry of a free trade arrangement between Canada and the United States. It is of great interest to our company, and, of course, our ventures in petrochemicals include the Alberta Gas Ethylene Company and two other affiliates, Alberta Gas Chemicals, which is a producer of methanol and Diamond Shamrock Alberta Gas, now the largest Canadian owned producer of PVC. Of course, we have recently announced further joint ventures with Shell Canada Limited in the petrochemical field.

In our view, this is a subject of great importance not only to the industry but to our country as well, and we think that insofar as the industry itself is concerned today we may well be standing at the crossroads.

If I might refer shortly to the historical perspective, perhaps we should look at the past number of years and comment generally on them.

The petrochemical industry is highly capital intensive and in consequence has been greatly affected by economies of scale. Rapid growth of the industry in the years following World War II resulted in the size of economically competitive plants exceeding the ability of the Canadian market to absorb the output. As a result, the outcome of this development was that many petrochemicals were not manufactured at all in Canada, and those that were produced came from small, often non-competitive and therefore uneconomical facilities. The profit performance of the industry during this period attests to that situation only too well.

In addition, to gain even meagre returns the industry was obliged to take full advantage of Canadian tariffs in its pricing, which in turn meant that its customers became non-competitive, as well as being dependent for at least some of their raw materials on imports, the prices of which would

[Traduction]

diplômé de l'Université de l'Alberta et œuvre depuis 22 ans dans l'industrie.

A droite de M. Withers, vous avez M. Jack Dewar, président de la société *Union Carbide Canada Ltd.* Il est également ingénieur chimiste, diplômé de l'Université Queen et président de la société *Union Carbide Canada Ltd.* depuis 1965.

Je pense que les honorables sénateurs conviendront avec moi qu'il aurait été difficile de trouver quatre témoins plus représentatifs de cette importante industrie canadienne que ceux que nous avons avec nous aujourd'hui. Je les remercie donc beaucoup de comparaître devant nous. À la suite des déclarations préliminaires des témoins, le sénateur Murray commence l'interrogatoire. Je demanderais aux témoins, pour faciliter les choses, de faire leurs exposés dans l'ordre où ils sont assis. Par conséquent, j'inviterais M. Pierce à prendre la parole en premier.

M. R. L. Pierce, président de la société Alberta Gas Ethylene: Merci, monsieur le président.

Je suis accompagné de M. John Sutherland, vice-président et directeur général de la Division pétrochimique de l'*Alberta Gas Trunk Line*, à qui je ferai d'ailleurs certainement appel si quelqu'un me pose une question technique.

Monsieur le président, honorables sénateurs, nous sommes heureux d'avoir l'occasion de comparaître devant vous et d'exprimer nos vues sur les répercussions qu'aurait sur l'industrie pétrochimique canadienne, la conclusion d'un accord de libre échange entre le Canada et les États-Unis. Cette question est d'un grand intérêt pour notre société et, nos entreprises dans ce domaine incluant la société *Alberta Gas Ethylene* et deux autres filiales, l'*Alberta Gas Chemicals*, productrice de méthanol, et la *Diamond Shamrock Alberta Gas*, actuellement la plus importante société canadienne productrice de chlorure de polyvinyle. Nous avons en outre annoncé récemment le lancement d'autres entreprises en co-participation avec la société *Shell Canada Ltée* dans le domaine pétrochimique.

Selon nous, c'est une question de grande importance non seulement pour l'industrie, mais encore pour le pays, et dans la mesure où l'industrie elle-même s'en préoccupe à l'heure actuelle, il se pourrait bien que nous en soyons arrivés à une croisée des chemins.

Si je puis le faire, peut-être conviendrait-il que nous jetions un bref coup d'œil sur les réalisations de ces dernières années en la matière et que nous commentions cette évolution.

L'industrie pétrochimique en est une de capitaux massifs, ce qui explique qu'elle ait été grandement touchée par les économies d'échelle. En effet, à cause de la croissance rapide de l'industrie de l'après-guerre, des usines compétitives sur le plan économique ont dépassé la capacité d'absorption du marché canadien. Nombre de produits pétrochimiques en sont venus à ne plus être manufacturés au Canada et ceux qui l'étaient venaient de petites entreprises souvent non concurrentielles et par conséquent non rentables. Le bilan de cette industrie au cours de cette période ne confirme que trop cette situation.

En outre, ne serait-ce que pour obtenir un maigre rendement, l'industrie a été obligée de profiter au maximum de tarifs douaniers canadiens lors de sa fixation de prix, fait qui, son tour, voudrait dire que ses clients n'étaient plus compétitifs et qu'ils dépendaient, au moins pour certaines de leurs matières

[Text]

gyrate wildly with the world supply-demand balance. The upshot, in our view, was that although Canadian consumption of petrochemical based products such as plastic and synthetic fibre-based goods was at a reasonable level, most of these materials were imported as finished goods.

This unsatisfactory situation continued until the 1970s when some rather fundamental changes occurred. Then OPEC became a real force and began raising the price of oil and also began making its availability subject to political considerations. At the same time, increasing rates of inflation stopped or at least slowed dramatically the rate of increase in the size of petrochemical plants. The result for Canada was profound. The Canadian market began to catch up with world scale plants to a point where competitive production aimed primarily at the domestic market became possible. Increasing hydrocarbon prices stimulated exploration for oil and gas, and particularly in the case of gas resulted in substantial additions to our reserves. The increase in prices also made the recovery of heavy oil and bitumen more feasible. The combination of increased reserves plus political stability has made Canada a much more attractive investment alternative. In short, in our view, Canada's position as perhaps the only industrialized country in the world that has the potential for hydrocarbon self-sufficiency has given us a unique opportunity in the petrochemical business.

The Canadian petrochemical industry has responded in some measure to improvements in its external environment. Major construction programs have been undertaken in Alberta and Ontario, and the result is that the industry has moved from being a net importer to being a net exporter. Unfortunately, the industry did not fully appreciate the fundamental strength of Canada's position, and in the recently completed Tokyo Round of GATT negotiations we put out an uncertain signal. It is our view that the result was that we were perceived to be divided, and this, together with other circumstances, effectively eliminated any chance we might have had of securing concessions from our major trading partners.

We believe, however, that today the industry is much more competent and confident of its international competitiveness, as evidenced by its commitment in the recently completed sectoral study prepared under the auspices of the Department of Industry, Trade and Commerce to become an exporting industry. The intense interest which we sense in the expansion of western Canadian petrochemical production facilities corroborates this.

The recent round of expansion to which I referred earlier, in our view, has put the petrochemical industry in a position to meet domestic requirements for many, many years. The plans now being announced are thus clearly aimed substantially at the export market. There is therefore no question that improved access to the United States market—which is the world's largest single market and the one most easily reached

[Traduction]

res premières, d'importations dont les prix allaient grimper de façon stupéfiante selon le jeu international de l'offre et de la demande. Par conséquent, bien que la consommation canadienne de produits pétrochimiques tels le plastique et les marchandises synthétiques ait été raisonnable, la plupart de ces matériaux furent importés comme produits finis.

Cette situation a sévi jusqu'aux années 70, époque où des changements fondamentaux sont intervenus. En effet, les pays de l'OPEP sont devenus une force réelle et ont entrepris de majorer le prix du pétrole, tout en assujettissant son accès à des considérations politiques. En même temps, les taux d'inflation croissants ont arrêté ou à tout le moins ralenti considérablement le rythme d'expansion des usines pétrochimiques. Les répercussions se sont avérées importantes pour le Canada: le marché national a si bien rattrapé les usines d'échelle internationale que la production concurrentielle destinée principalement au marché national, est devenue chose possible. En outre, l'augmentation du prix des hydrocarbures a stimulé les travaux de prospection pétrolière et gazière faisant augmenté considérablement entre autres nos réserves de gaz. L'augmentation des prix a également facilité la récupération des huiles lourdes et du bitume. L'augmentation des réserves ajoutée à la stabilité économique, a rendu le Canada beaucoup plus attrayant pour les investisseurs. En bref, le fait que le Canada soit pratiquement le seul pays industrialisé au monde à pouvoir envisager une autosuffisance en matière d'hydrocarbures nous a donné une chance unique dans le domaine pétrochimique.

L'industrie pétrochimique canadienne a dans une certaine mesure amélioré sa position sur le plan des opérations externes. En effet, elle a mis sur pied d'importants programmes de construction en Alberta et en Ontario, ce qui en a fait non plus une "industrie importatrice nette", mais une "industrie exportatrice nette". Malheureusement, elle n'a pas pleinement saisi la force fondamentale de la position canadienne et lors du récent Sommet de Tokyo à propos des négociations du GATT, nous n'avons émis qu'un signal vague donnant ainsi l'impression d'être divisés. Ce fait, en plus d'autres circonstances, a effectivement éliminé les chances que nous pouvions avoir d'obtenir des concessions de la part de nos principaux partenaires commerciaux.

Nous estimons toutefois, qu'à l'heure actuelle, l'industrie est beaucoup plus compétente et beaucoup plus sûre de son aptitude à soutenir la concurrence sur la scène internationale, comme le prouve l'engagement qu'elle a pris, dans le cadre de l'étude sectorielle préparée sous les auspices du ministère de l'Industrie et du Commerce et qui vient d'être terminée, de devenir une industrie d'exportation. Le vif intérêt que nous éprouvons concernant l'expansion des centres de production pétrochimiques dans l'Ouest Canadien ne fait que confirmer cet état de choses.

Les récentes expansions auxquelles j'ai fait allusion permettront à notre avis, à l'industrie pétrochimique de faire face aux besoins du marché intérieur pendant de très nombreuses années. Les projets que l'on a rendus publics visent clairement les marchés d'exportation. En conséquence, il est certain que si on améliore l'accès au marché américain—au demeurant le marché le plus important et le plus facilement accessible pour

[Text]

from Canada—would stimulate the building of new plants and improve their profitability. As a result, the domestic consumers of petrochemicals would also benefit from a free trade regime. For years they have paid a premium for petrochemicals, which has inhibited their development and has meant higher prices for the ultimate consumer. We believe that the availability of locally produced petrochemicals at world prices will stimulate the growth of the downstream processing and fabrication industries, bringing benefits to the consumer and to the national economy, as well as to the petrochemical industry through increased volume.

Of course, free trade is a two-way street. The United States and other producers—but we are talking essentially of the United States—can gain free access to the Canadian market. As you might expect from a westerner, we have no problem with that. We are convinced that Canadian industry is now able to compete. We would also point out that the impact on the United States industry of increased Canadian production will not be large. Canada's level of production is less than 10 per cent of that of the United States. The export of the output of two world scale ethylene crackers, for example, would represent less than one year's growth in the United States market.

In short, Mr. Chairman, we believe that Canada's favourable energy supply situation and political stability have created a window for the Canadian petrochemical industry. We believe the industry is poised for expansion, and we further believe that a move toward free trade with the United States in these products would greatly facilitate this expansion and bring substantial benefits to Canadians generally.

The Chairman: Thank you very much, Mr. Pierce.

I am sure I shall be corrected by our witnesses if my technical terminology is incorrect, but as I understand it, Alberta Gas Ethylene produces an ethylene product in the first stages, and this in turn is sold by them to Dow Chemical, primarily, which in turn takes it a step further. So it seems logical now to go to their best, if not only customer, Mr. Clifford Mort, Chairman of Dow Chemical of Canada.

Mr. Clifford L. Mort, Chairman, Dow Chemical of Canada Co.: Thank you, Mr. Chairman.

I would like to start by specifying that I am a Canadian and I have spent my entire career working in Canada, largely for Dow, which I joined in 1951. I am honoured to be invited here today to have an opportunity to express my views on a bilateral free trade pact before this Senate committee.

A good portion of my time in the last few years has been spent spearheading Dow's efforts to establish a basic petrochemical industry in the province of Alberta.

[Traduction]

le Canada—on stimulera la construction de nouvelles usines et améliorera leur rentabilité. Par conséquent, les consommateurs nationaux de produits pétrochimiques profiteront également d'un régime de libre-échange. Cela fait des années qu'ils paient trop cher les produits de l'industrie pétrochimique, ce qui a freiné leur développement et s'est concrétisé par des prix plus élevés pour le consommateur ultime. Nous croyons que si des produits pétrochimiques sont disponibles à l'échelle locale au prix du marché, cela aura pour effet de stimuler la croissance en aval des industries manufacturières, de bénéficier aux consommateurs et à l'économie nationale ainsi qu'à l'industrie pétrochimique qui vendra davantage de produits.

Bien entendu, le libre-échange est une voie à deux sens. Les États-Unis et d'autres producteurs—mais nous parlons surtout des États-Unis—pourront accéder plus librement au marché canadien. Comme on peut s'y attendre de ceux qui viennent de l'Ouest, nous ne trouvons rien à dire à cela. Nous sommes convaincus que l'industrie canadienne est maintenant compétitive. Nous voudrions également faire remarquer que les retombées sur l'industrie américaine d'une production canadienne accrue ne seront pas très importantes. La production canadienne ne représente en effet que 10% de la production américaine. L'exportation de la production de deux grandes unités de craquage de l'éthylène, par exemple, représente moins de la moitié de l'accroissement annuel de la consommation américaine.

En bref, monsieur le président, nous pensons que la situation énergétique favorable du Canada en matière d'approvisionnements, ainsi d'ailleurs que sa stabilité politique, donneront de grandes possibilités à l'industrie pétrochimique canadienne. Nous pensons que l'industrie doit prendre de l'expansion et de plus nous croyons que si l'on s'achemine vers un régime de libre-échange avec les États-Unis cette expansion sera grandement facilitée et apportera des avantages importants à tous les Canadiens.

Le président: Merci M. Pierce.

Je suis sûr que notre témoin n'hésitera pas à rectifier si j'emploie à mauvais escient la terminologie technique mais comme je crois comprendre, l'Alberta Gas Ethylene fabrique un produit à base d'éthylène qu'elle vend à la Dow Chemical qui transforme à son tour ce produit. Il semble donc logique que nous donnions la parole maintenant à leur meilleur client, sinon à leur seul client, M. Clifford Mort, président de la Dow Chemical of Canada.

M. Clifford L. Mort, président, Dow Chemical of Canada Co.: Merci, monsieur le président.

Pour débiter je voudrais dire que je suis Canadien et que depuis le début de ma carrière, j'ai travaillé au Canada surtout pour la compagnie Dow au service de laquelle je suis entré en 1951. Je suis honoré de comparaître aujourd'hui devant le Comité pour dire ce que je pense d'un éventuel accord de libre-échange bilatéral.

J'ai consacré une bonne partie de mon temps, ces dernières années, à diriger les efforts que l'entreprise a déployés pour créer une industrie pétrochimique de base en Alberta.

[Text]

As Senator van Roggen has already mentioned, Dow, Dome Petroleum and Alberta Gas Trunk Line jointly launched a worldscale petrochemical project in Alberta in 1976. The project resulted in more than \$1½ billion of investment in the province. The entire project, consisting of a number of plants extracting feedstock from natural gas streams, petrochemical plants and pipelines, has just recently been completed. The last of the facilities, a Dow plant at Fort Saskatchewan, Alberta, has come on stream within the last 30 days.

In addition to the Alberta project, the Petrosar petrochemical project in Sarnia has been completed within the last two years. These two projects constitute a radically different approach taken by the Canadian petrochemical industry over its historic position.

The Canadian petrochemical industry grew up over the forties, fifties and sixties as a number of small-scale plants to serve the Canadian market almost entirely. The average size of a Canadian petrochemical facility in the mid-1970s was one-third to one-fifth that of modern facilities in the U.S., Europe and Japan. This size factor, coupled with inherently higher construction costs in Canada, made it impossible for a capital-intensive industry such as the petrochemical industry to build plants to supply anything more than the Canadian market. Only in this market could the premium capital cost per unit of production be potentially recovered by higher prices due to the tariff barriers.

Exports to other countries were not economic except on a short-term or incremental basis. However, the seventies proved that potentially higher prices in the Canadian market did not compensate for the premium capital cost per unit of production. The entire industry was suffering from very low and completely inadequate returns on investment to justify new investments based on the small-plant, protected-market philosophy of the past.

Several companies reached the same conclusion in the mid-1970s, that they must build world-scale, world-competitive facilities or see their existing businesses slowly die. The companies sponsoring the Petrosar project and the Alberta project gambled on the changed philosophy that world-scale, new-technology plants to serve both the Canadian market and the export markets would prove a better combination than the small, Canadian-plant, premium-priced, Canadian-market philosophy.

The returns are not yet in, but, speaking for Dow, we are optimistic with our prospects for a more profitable operation than we have enjoyed in the past.

In considering the future, I should like to make two general points on markets. Due to the similarity in the U.S. and Canadian economies and personal lifestyles in both countries, it could generally be assumed that the Canadian market for any given petrochemical is about one-tenth that of the U.S. market. However, in the mid-1970s the total Canadian market for many of the major petrochemicals was barely more than one-twentieth of the U.S. market. We attribute the difference

[Traduction]

Comme le sénateur van Roggen l'a déjà dit, la société Dow, Dome Petroleum et Alberta Trunk Line ont conjointement créé en 1976 un complexe pétrochimique d'importance mondiale qui a nécessité plus de un milliard et demi de dollars d'investissement, en Alberta. Le complexe comprend plusieurs usines d'extraction de charges d'alimentation à partir du gaz naturel, des usines d'exploitation pétrochimique et des pipelines dont la réalisation est tout juste terminée. La dernière en date, une usine de la Dow à Fort Saskatchewan, en Alberta, est entrée en activité il y a moins d'un mois.

En plus du complexe albertain, le projet pétrochimique Petrosar à Sarnia a été mené à terme il y a deux ans. Ces deux projets représentent une approche radicalement différente des pratiques traditionnelles de l'industrie pétrochimique canadienne.

L'industrie pétrochimique canadienne s'est développée au cours des années 40, 50 et 60, elles regroupait un certain nombre d'usines peu importantes destinées à satisfaire presque entièrement les besoins nationaux. La taille moyenne d'une usine au Canada au milieu des années 70 était du tiers ou du cinquième des usines américaines, européennes ou japonaises. La grandeur, conjointement aux coûts de construction plus élevés au Canada, n'ont pas permis à une industrie à forte intensité de capital comme l'industrie pétrochimique de construire des usines et d'approvisionner d'autres marchés que le marché canadien. C'est seulement sur ce marché que les fortes immobilisations par unité de production ont pu être récupérées grâce aux prix plus élevés dus aux obstacles tarifaires.

Les exportations n'étaient pas rentables sauf à court terme ou marginalement. Toutefois, les années 70 ont prouvé que des prix potentiellement plus élevés sur le marché canadien n'ont pas compensé les fortes immobilisations par unité de production. Toute l'industrie souffrait d'un rendement très faible sur les investissements. Ces rendements ne pouvaient justifier de nouveaux investissements dans des petites usines alimentant un marché protégé.

Plusieurs sociétés sont parvenues à la même conclusion au milieu des années 70: il fallait construire des usines très importantes compétitives sur le marché international, ou bien voir leurs affaires péricliter. Les entreprises commanditant les complexes Petrosar et le projet albertain ont pris des risques en pariant sur ces nouvelles usines très grandes, très modernes qui approvisionneraient le marché canadien ainsi que les marchés d'exportation. Ce type d'exploitation leur semblait préférable aux petites usines canadiennes vendant à des prix élevés et produisant pour le marché canadien.

Les résultats ne sont pas encore connus mais pour parler de Dow, nous sommes optimistes, car les perspectives sont meilleures qu'elles ne l'ont jamais été.

En parlant de l'avenir, je voudrais aborder deux questions générales au sujet des marchés. Étant donné que l'économie américaine est presque la même que l'économie canadienne, ainsi d'ailleurs les styles de vie dans les deux pays, on peut tenir pour acquis que le marché d'un produit au Canada est approximativement un dixième de ce qu'il est aux États-Unis. Toutefois, au milieu des années 70, le marché pour les principaux produits pétrochimiques au Canada, était à peine supé-

[Text]

in per capita consumption primarily to the large percentage of consumer goods imported into Canada, such as refrigerators, television sets, toys, household appliances, textiles, et cetera, all of which contain petrochemicals, particularly plastics.

The second point I should like to make on markets is that it had been generally assumed that the U.S. market would become a more attractive market for Canadian manufactured goods and petrochemicals as a result of the Tokyo GATT round. However, that is not true. As a direct result of the U.S. switching from specific and ad valorem tariffs to ad valorem tariffs only as part of the Tokyo round of negotiations, together with the base that was used for establishing the ad valorem tariffs, the absolute level of tariffs for most major petrochemicals by 1985 will be higher than the tariffs that would have existed had the Tokyo round of negotiations not taken place.

In testimony before a National Energy Board hearing in September of 1978 we submitted data on the market areas in the United States that Canadian petrochemical producers could supply on a competitive basis, when judged by freight and tariffs alone. The results of our study showed that at the existing level of tariffs Canadian chemical producers could not effectively compete in any portion of the U.S. petrochemical market. If tariffs were reduced to one-half of the 1978 level, Canadian petrochemical producers had access to only one-half of 1 per cent of the U.S. market. If tariffs were reduced to zero, the Canadian producers would have a competitive access to 59 per cent of the U.S. petrochemical market. It is therefore our conclusion that a bilateral free trade pact with the United States would have a very significant impact on further developments in the Canadian petrochemical business.

The Alberta and Petrosar petrochemical projects have almost tripled Canada's capacity to produce basic petrochemicals. In addition, the plants are modern-technology and world-scale. If you combine those factors with a secure hydrocarbon supply base and our current energy advantage, then our industry, for the first time in its history, is in a position to compete with the highly efficient U.S. petrochemical producers on a bilateral free-trade basis. If we cannot compete on such a basis today, then we will never be able to compete with the U.S.

The current round of expansions has produced some significant overcapacity in the Canadian petrochemicals to supply just the Canadian market. We would estimate that there is probably 25 per cent to 35 per cent more capacity than Canadian market requirements. Therefore, the industry has sufficient capacity, as Bob Pierce has already mentioned, to continue to supply the Canadian market as it grows until some time in the late 1980s. Further significant expansions in the petrochemical industry must be based almost entirely on export.

[Traduction]

rieur à un vingtième du marché américain. Cet écart de consommation par habitant, nous l'attribuons essentiellement au fait qu'il existe un pourcentage élevé de biens de consommation importés au Canada comme les réfrigérateurs, les téléviseurs, les jouets des appareils électroménagers, les textiles, etc. dans lesquels interviennent des produits pétrochimiques, notamment des plastiques.

La deuxième remarque que je voudrais faire a trait au fait qu'il a généralement été tenu pour acquis que le marché américain deviendrait un marché plus intéressant pour les marchandises fabriquées au Canada et donc pour les produits pétrochimiques à la suite des négociations de Tokyo. Toutefois, ce n'est pas vrai. Les États-Unis percevaient avant des droits ad valorem et spécifiques et à l'heure actuelle, ils ne perçoivent plus que des droits ad valorem à la suite des négociations de Tokyo, et la base devant servir à calculer les droits ad valorem, c'est-à-dire le niveau tarifaire absolu pour la plupart des produits pétrochimiques d'ici 1985 sera plus élevé que les tarifs, qui auraient été perçus si le Tokyo Round n'avait pas eu lieu.

En témoignant devant l'Office national de l'énergie en septembre 1978, nous avons fourni des données sur certains marchés américains où les producteurs canadiens sont compétitifs, du point de vue du fret et des tarifs. Les conclusions de notre étude montrent qu'en fonction des niveaux tarifaires actuels sur les produits chimiques canadiens, l'industrie n'était pas en mesure de concurrencer de façon efficace l'industrie américaine sur son propre marché. Si les tarifs, niveau 78, étaient diminués de moitié, les producteurs canadiens n'auraient accès qu'à 1/2 du marché américain. Si les tarifs étaient abolis, les producteurs canadiens seraient compétitifs sur 59% du marché de la pétrochimie aux États-Unis. En conséquence, l'accord bilatéral de libre-échange avec les États-Unis aurait des retombées importantes sur l'évolution de l'industrie pétrochimique canadienne.

Les complexes en Alberta et Petrosar ont presque triplé la capacité de production du Canada pour les produits pétrochimiques de base. De plus, ces usines font appel à la technologie moderne et sont parmi les plus importantes. Si l'on combine tous ces facteurs avec une base d'approvisionnement en hydrocarbures certaine et l'avantage énergétique dont dispose à l'heure actuelle le Canada, notre industrie, pour la première fois dans son histoire, est à même de concurrencer l'industrie pétrochimique américaine dans un régime de libre-échange bilatéral. Si le Canada, en pareille situation, ne parvient pas à concurrencer les États-Unis, il ne pourra jamais le faire.

L'expansion de ce secteur industriel a donné lieu à une surcapacité des usines canadiennes par rapport aux besoins nationaux. D'après nos calculs, la production dépasse de 25 à 35% les besoins du marché canadien. En conséquence, l'industrie a une capacité suffisante, comme Bob Pierce l'a déjà dit, pour qu'elle continue d'approvisionner le marché canadien, qui doit continuer à se développer d'ici la fin des années 80. L'expansion de l'industrie pétrochimique doit presque être essentiellement axée sur l'exportation.

[Text]

Canada is in a unique position to foster a world competitive exporting petrochemical industry amongst all industrialized nations in the world. We have assured feedstock supplies for 20 or more years in the case of petrochemicals produced from feedstocks extracted from natural gas. We have identified sufficient additional feedstock supplies in natural gas streams currently leaving Alberta to more than double the scale of Canada's 1980 petrochemical operation. A bilateral free-trade pact with the United States could result in an industry by the mid-to late 1980s that was heavily export-oriented, with more than 50 per cent of the output being dedicated to export markets. That could provide a golden opportunity for Canada to upgrade the value of its energy exports.

Dow, in speeches before trade associations, has strongly recommended a bilateral free-trade pact on petrochemicals with the U.S. On October 1 last year, as Senator van Roggen has already referred to, the President of Dow Canada and I addressed the Subcommittee on International Trade of the United States Senate Committee on Finance. Senator van Roggen appeared that same morning. We recommended to the subcommittee that an energy-petrochemical alliance between Canada and the United States be formed. We suggested that the U.S. consider taking 10 per cent of the hydrocarbons supplied by Canada to the U.S. in the form of certain petrochemicals. While we recognized that there might be some adverse U.S. reaction, we pointed out that the effect on the U.S. market would be minimal. We estimated that it would be the late 1980s before Canada had achieved the full 10 per cent penetration of the U.S. market, that the U.S. market would grow at 5 per cent to 7 per cent per year and therefore the 10 per cent would represent somewhere between one and two years' growth in the market. We believed that this was a small sacrifice in terms of U.S. industry growth to obtain secure supplies of both hydrocarbons and basic petrochemicals.

Canadian consumers would also benefit by such an arrangement in that they would be assured of petrochemical supplies from large world competitive production plants at prices no higher than their U.S. counterparts.

As petrochemicals are used throughout so many industries, this could provide the base for some of our downstream customers to become world competitive in both cost and size, which in turn would permit them ultimately to consider a bilateral free trade pact.

Our U.S. parent company has also strongly recommended and supports a bilateral free trade arrangement between the U.S. and Canada. They have gone even further, suggesting a North American alliance between Canada, Mexico and the United States.

Therefore, in summary, we strongly support bilateral free trade with the U.S. on the basis that it will spur additional investment in petrochemicals in Canada, will provide increased

[Traduction]

Le Canada est presque le seul pays industrialisé au monde qui soit en mesure d'encourager ses exportations de produits pétrochimiques. L'approvisionnement des charges d'alimentation est garanti pour plus de vingt ans, du moins celui qui provient du gaz naturel. Nous avons identifié suffisamment de sources d'approvisionnement en charge d'alimentation provenant du gaz naturel en Alberta pour fabriquer deux fois plus de produits pétrochimiques qu'en 1980. L'accord bilatéral de libre-échange bilatéral avec les États-Unis pourrait, vers le milieu sinon la fin des années 80, orienter l'industrie surtout vers l'exportation, c'est-à-dire que 50% de la production sera acheminée vers les marchés d'exportation. Ce serait là un marché en or pour le Canada, qui pourrait augmenter ses exportations d'énergie.

La société Dow a fortement recommandé la conclusion d'un accord bilatéral De libre échange avec les États-Unis pour l'industrie pétrochimique, dans plusieurs discours devant différentes associations commerciales. Le 1^{er} octobre de l'année dernière, comme le sénateur Van Roggen l'a déjà dit, le président de Dow Canada ainsi que moi-même avons comparu devant le sous-comité du Commerce International de la Commission américaine des Finances. Le sénateur Van Roggen témoignait la même matinée. Nous avons recommandé au sous-comité la conclusion d'une alliance énergie-pétrochimie entre le Canada et les États-Unis. Nous avons donc proposé que les États-Unis envisagent de commander 10% des hydrocarbures livrés par le Canada, en produits de la pétrochimie. Tout en ayant conscience de la possibilité d'une réaction négative des États-Unis, nous avons fait remarquer que les répercussions d'une telle opération, sur le marché américain, seraient minimes. Nous avons estimé que le Canada ne réaliserait pas ce chiffre de 10% du marché américain avant la fin des années 80, alors que celui-ci aurait un rythme de croissance de 5 à 7% par an et que les 10% en question représenteraient donc l'équivalent, une à deux années de croissance. C'est donc un sacrifice minime à l'échelle de l'industrie américaine, en échange de livraisons, garanties, d'hydrocarbures et de produits de base de la pétrochimie.

Le marché canadien et le consommateur ici profiteraient également d'un tel accord dans la mesure où ils seraient sûrs d'être approvisionnés en produits pétrochimiques mis sur le marché par d'importantes sociétés internationales à un prix ne dépassant pas ce que payent les Américains.

La pétrochimie alimentant d'autre part de nombreuses industries, elle pourrait servir de base, pour certains de nos clients du Sud, à une production dont les coûts et la capacité seraient compétitifs sur le marché mondial, avec en retour la possibilité d'envisager un accord bilatéral de libre-échange.

Notre société-mère américaine a également vivement recommandé l'idée d'un accord bilatéral de libre-échange entre les États-Unis et le Canada. Elle est même allée plus loin, en suggérant une alliance nord-américaine entre le Canada, le Mexique et les États-Unis.

En bref, et pour conclure, disons que nous sommes largement en faveur d'une alliance de libre-échange avec les États-Unis dont nous espérons qu'elle permettra de stimuler l'invest-

[Text]

export values over the value of raw natural gas, and will be good for the Canadian consumer.

I again wish to thank you, Mr. Chairman, for this opportunity to express my views on this topic.

The Chairman: Thank you, Mr. Mort. I will next call on Mr. Withers, Vice-President of Petrosar.

I might just mention that Petrosar is owned by a consortium of Polysar, 40 per cent; Union Carbide, 20 per cent; Dupont, 20 per cent; and the Canadian Development Corporation, 20 per cent. If I understand the situation correctly, while Mr. Pierce's company makes ethylene mainly from natural gas derivatives, Petrosar makes the same product, ethylene, from oil as opposed to gas. Is that an oversimplification, Mr. Withers?

Mr. B. G. S. Withers, Vice-President, Petrosar: Slightly, Mr. Chairman, but I will be explaining that in a moment. Thank you, Mr. Chairman, for your good wishes extended to Mr. Stephenson. I will pass them along.

I am pleased to present the views of Petrosar concerning a free trade arrangement in petrochemicals between Canada and the United States. For reasons that I will discuss, we believe that petrochemicals offer Canada one of its best opportunities for industrial growth, with all the benefits that this entails for employment, balance of trade and economic prosperity. Bilateral free trade with the United States can be an important factor, and indeed may be the critical factor, in whether or not Canada's potential in petrochemicals is realized.

Before giving our reasons for supporting a substantial measure of free trade with the United States in petrochemicals, under certain conditions, I should like to put into context the industry and the products that we are talking about.

Petrochemicals, by definition, are derived from petroleum, either crude oil or natural gas. A series of industrial processes are involved in the upgrading of these raw materials to the multitude of petrochemical consumer products that are used in our daily lives.

The upgrading can be considered in three broad categories, with different considerations applying to free trade in the products from each of these categories.

1) The first category is the upgrading from petroleum raw materials to primary petrochemicals. This is the business of Petrosar, among others in Canada such as AGE. This stage is characterized by a very large scale of operations and investment, and relatively low employment. Petrosar investment is approximately \$1 million per employee. With the new facilities that have been built in the last few years, Canada has primary petrochemical plants that are world competitive in scale, technology and product range.

[Traduction]

tissement dans la pétrochimie au Canada, permettra d'exporter des biens d'une valeur supérieure à la valeur du gaz naturel brut, et finalement profitera aux consommateurs canadiens.

Je tiens donc à vous remercier, monsieur le président, de m'avoir donné l'occasion d'exprimer notre point de vue à ce sujet.

Le président: Merci, M. Mort. Nous allons donc passer à M. Withers, vice-président de Petrosar.

Quelques mots d'introduction sur Petrosar; Petrosar est propriétaire de Polysar pour 40 p. 100, de Union Carbide pour 20 p. 100, de Dupont pour 20 p. 100, et de la Canadian Development Corporation pour 20 p. 100. Si je ne me trompe, alors que la société représentée par M. Pierce fabrique de l'éthylène surtout à partir du gaz naturel et de ses dérivés, Petrosar produit le même éthylène à partir du pétrole. Ai-je un peu trop simplifié, M. Withers?

M. B. G. S. Withers, vice-président de Petrosar: Très légèrement, monsieur le président, j'y reviendrai dans un moment. Je vous remercie de vos salutations que je transmettrai à M. Stephenson.

J'ai donc le plaisir de vous faire part ici du point de vue de Petrosar sur la question d'un accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis, pour la pétrochimie. Pour un certain nombre de raisons que j'exposerai, nous pensons que la pétrochimie offre au Canada certaines de ses meilleures possibilités de croissance industrielle, avec tout ce que cela implique pour l'emploi, la balance du commerce extérieur et la prospérité économique. On peut même dire que le potentiel pétrochimique canadien pourra être pleinement développé, dans la mesure où un accord de libre-échange entre les États-Unis et le Canada sera conclu.

Avant de vous exposer ici nos raisons de souhaiter qu'un certain degré de libre-échange soit réalisé pour les produits de la pétrochimie, dans certaines conditions bien sûr, laissez-moi vous dresser un rapide tableau de notre industrie et de ses produits.

Les produits de la pétrochimie, par définition, sont des dérivés du pétrole, qu'il s'agisse du pétrole brut ou du gaz naturel. Il y a donc toute une série d'opérations industrielles qui permettent de transformer par raffinage ces matériaux bruts en une multitude de produits pétrochimiques pour l'usage quotidien.

Le raffinage peut être divisé en trois grandes étapes, avec chaque fois des produits différents faisant appel à un certain nombre de remarques, en ce qui concerne le libre-échange envisagé.

1) La première gamme de produits résulte d'un raffinage du pétrole en produits de base de la pétrochimie. C'est entre autres le travail de Pétrosar, en même temps que celui de certaines compagnies canadiennes telle que AGE. Cette première phase du raffinage est caractérisée par des installations et des investissements de taille considérable et une main-d'œuvre réduite. On peut calculer que Pétrosar a investi environ \$1.000.000 par employé. Si l'on considère les nouvelles installations construites au Canada au cours des dernières années, la pétrochimie canadienne peut concurrencer les autres sociétés

[Text]

Only a few primary petro-chemicals are required. Petrosar produces five key primary petro-chemicals—ethylene, butadiene, benzene, isobutylene and propylene; and three others of lesser current importance—normal butylene, toluene and xylene. In total, Petrosar's production of primary petro-chemicals amounts to 2.7 billion pounds per year.

Primary petro-chemicals are the feedstocks for the many upgrading processes that follow. The value added at the primary petrochemical stage is about 2 to 2½ times the value of the basic raw material. This compares with only 10 per cent to 15 per cent value added for the output of a fuels refinery.

Free trade already exists for primary petro-chemicals. Our aim should be to maintain this situation and avoid any non-tariff barriers, including excessive regulatory requirements.

This is not to say that our main purpose should be to export primary petro-chemicals. On the contrary, exports should be aimed at petro-chemicals that are processed to the highest level of upgrading possible, since this offers the greatest benefit for Canada. Nevertheless, some exports of primary petro-chemicals are necessary to absorb a portion of the output of new plants in their early years of operation, because each of these plants, when of competitive scale, represents a very large increment of production compared to the total Canadian market.

Exports of primary petro-chemicals are also important to balance markets for the mix of products produced in some of these large plants. All of the primary petro-chemicals are needed, but the technology allows only limited flexibility in changing the mix of products produced.

2) The second category is of the greatest interest for development of bilateral free trade. This comprises the products made from primary petro-chemicals—what we refer to as derivative petro-chemicals.

There are many more of these products, perhaps as many as 30 to 40 that may be candidates for free trade with the U.S.

The scale and investment required for competitive derivative petro-chemicals plants is also large, though somewhat less than that required for primary petro-chemical plants. Employment is higher per unit of production than for primary petro-chemicals, and the value added amounts to 4 to 5 times the value of the hydrocarbon raw materials.

Most derivative products currently face large tariff barriers in exports to the U.S. and other countries. In the last year, exports of derivative products increased very substantially. This resulted from a combination of favourable circumstances, including high market demand world wide, a favourable exchange rate, very competitive costs of oil and gas in Canada, and available production, surplus to domestic needs, from new plants which were commissioned in the last year or two. It is

[Traduction]

sur le marché mondial, par sa taille, sa technologie et sa gamme de produits.

On n'a besoin que d'un petit nombre de produits de base. Pétrosar en produit cinq: l'éthylène, le butadiène, le benzène, l'isobutylène et le propylène; ainsi que trois autres de moindre importance: le butylène normal, le toluène et le xylène. Au total, la production de Pétrosar en produits pétrochimiques de base atteint 2.7 milliards de livres par an.

Ces derniers sont la matière de base des opérations de raffinage suivantes. La valeur ajoutée représente alors environ 2 à 2 fois et demie la valeur de base de la matière première. Comparez ce chiffre avec les 10 à 15 p. 100 de valeur ajoutée pour la production d'une raffinerie de mazout.

Les produits pétrochimiques de base font déjà l'objet d'un commerce libre. Nous devons donc nous efforcer de conserver la situation telle quelle et éviter toute barrière extra-tarifaire, et notamment toute réglementation abusive.

Cela ne signifie pas que nous devrions nous limiter à l'exportation des produits de base de la pétrochimie. Au contraire, il faudrait tendre à exporter des produits qui soient le résultat d'un processus de raffinage le plus avancé possible, puisque le profit augmente en proportion. Toutefois, la nécessité d'écouler la production des nouvelles usines dans les premières années de mise en service, implique qu'on exporte aussi les produits de base, étant donné que ces usines, lorsque leur taille leur permet de faire face à la concurrence, représentent un surplus de production que le marché canadien ne peut pas absorber.

Les exportations de ces produits de premier raffinage sont également importantes dans la mesure où elles permettent d'équilibrer la gamme des produits de certaines de ces grandes raffineries. On a besoin de tous les produits d'un premier raffinage, mais la technologie ne permet de modifier la gamme de produits dérivés que dans une faible proportion.

2) Ce sont surtout les produits de la deuxième phase de raffinage qui sont intéressants dans une optique de développement libre-échangiste. Il s'agit là des produits dérivés des produits de base de la pétrochimie; nous les désignons sous le terme de dérivés.

On peut compter de 30 à 40 produits susceptibles de jouer un rôle commercial en cas d'accord de libre-échange avec les États-Unis, soit, donc, un volume important.

L'envergure et l'investissement requis par les usines de produits dérivés de l'industrie pétrochimique représentant aussi des facteurs importants, même s'ils le sont un peu moins que pour les usines pétrochimiques de produits de base. L'emploi est plus élevé par unité de production que dans ces dernières et la valeur ajoutée représente 4 ou 5 fois la valeur des matières premières d'hydrocarbures.

La plupart des produits dérivés sont actuellement soumis à des obstacles tarifaires élevés de la part des États-Unis et d'autres pays. L'année dernière, les exportations de produits dérivés ont fortement augmenté. Cette augmentation était due à une série de circonstances favorables, dont l'accroissement de la demande mondiale, un taux de change favorable, des coûts du pétrole et du gaz concurrentiels au Canada et une production abondante, excédant les besoins intérieurs, de la part des

[Text]

doubtful whether these exports could be sustained over the current tariff barriers in a less favourable economic environment, and certainly new plants would not be built primarily to produce products for export in the face of these tariff hurdles.

3) The third category, which completes the chain of petrochemical upgrading, is the fabricating industries which convert derivative petrochemicals to final consumer products. These industries include rubber fabricators, textiles, automotive, home furnishings, plastic products, pharmaceuticals, electrical and electronics, and so on. The highest value added and employment in the petrochemical chain is centred in these fabricating industries. The value added ranges from 10 to 25 times the original hydro-carbon value.

Clearly, the greatest upgrading benefit would result from export of petrochemicals made into fabricated products by these industries. That could well be a long-term objective for Canada, but most of these industries will probably require considerable investment for modernization, increased scale and, perhaps, rationalization, before they could be competitive with U.S. counterparts. Each of the industries has its own interests and problems and certainly must speak for itself. My comments today, in support of efforts to achieve bilateral free trade in petrochemicals with the U.S., refer only to primary and derivative petrochemicals.

Petrochemicals offer Canada one of its best industrial development opportunities. I have already referred to the high value added in the various processing steps involved in the upgrading of petrochemicals. It should also be noted that the average annual growth in consumption of petrochemicals significantly exceeds the growth in GNP. This relationship is likely to continue, particularly because petrochemicals are key contributors to energy conservation. This is the case because fabricated petrochemical products usually have a lower energy content than the equivalent products, for example, steel, aluminum or glass, and because petrochemical products offer weight reductions, for example, in automobiles and other transportation equipment. Some products are used directly for insulation, where they have excellent properties.

The petrochemical industry is attractive for all industrialized countries. For Canada, the industry is especially attractive because of our relatively favoured position in availability of domestic raw materials, natural gas and crude oil. Only a small portion of these resources, in the order of 5% to at the most 10% of domestic supply, would be required for petrochemicals. The percentage depends on both the available supply and the increased trade in petrochemicals that may be achieved.

The benefits of upgrading this small percentage of Canadian resources to petrochemicals are large. Such upgrading provides more value added than any other use of these raw materials. Compared to an industry geared to supplying the domestic

[Traduction]

nouvelles usines mises en place ces deux dernières années. Il n'est pas certain que ces exportations puissent être maintenues face aux obstacles tarifaires actuels dans un climat économique moins favorable, et de nouvelles usines ne seront certainement pas construites essentiellement pour fabriquer des produits destinés à l'exportation vu l'existence de ces obstacles.

3) La troisième catégorie, qui complète la chaîne des dérivés de l'industrie pétrochimique, comprend les usines de transformation des produits dérivés en produits finis propres à la consommation. Ces industries comprennent les secteurs du caoutchouc, du textile, de l'automobile, des meubles, des produits en matière plastique, des produits pharmaceutiques, électriques et électroniques, etc. C'est dans ces usines que la valeur ajoutée et l'emploi sont le plus élevés de toute la chaîne pétrochimique. La valeur ajoutée équivaut à 10 à 25 fois la valeur initiale des hydrocarbures.

Il est clair que l'on pourrait tirer le plus grand avantage de l'exportation des produits pétrochimiques transformés dans ces usines. Ce pourrait être un objectif à long terme pour le Canada, mais la plupart de ces industries nécessiteraient probablement des investissements considérables pour les moderniser, les agrandir et peut-être les rationaliser avant de pouvoir faire concurrence aux industries des États-Unis. Chacune a ses propres intérêts et ses problèmes et doit certainement y veiller. Mes observations d'aujourd'hui, à l'appui des efforts tentés pour obtenir le libre échange bilatéral avec les États-Unis dans l'industrie pétrochimique, portent uniquement sur les produits de base et les produits dérivés.

L'industrie pétrochimique offre au Canada une excellente occasion de se développer sur le plan industriel. J'ai déjà mentionné la valeur ajoutée qui est élevée dans les différentes étapes du processus d'enrichissement des produits pétrochimiques. Il est à noter également que l'augmentation moyenne annuelle de la consommation de ces produits excède sensiblement la croissance du PND. Cette tendance ira probablement en s'accroissant, étant donné en particulier que les produits pétrochimiques sont intimement liés aux économies d'énergie. Elle tient au fait que ces produits ont habituellement une teneur en énergie inférieure à celle de produits équivalents comme l'acier, l'aluminium ou le verre, et également à ce qu'ils contribuent à réduire le poids, par exemple, des automobiles et autre matériel de transport. Certains d'entre eux sont utilisés directement pour l'isolation, en raison de leurs excellentes propriétés calorifiques.

L'industrie pétrochimique représente un attrait pour tous les pays industrialisés. Elle est particulièrement intéressante pour le Canada, étant donné la situation relativement favorable du pays en ce qui concerne les matières premières, le gaz naturel et le pétrole brut. Une portion minime de ces ressources, de l'ordre de 5 p. 100 à 10 p. 100 tout au plus de la consommation intérieure, lui serait nécessaire. Ce pourcentage dépend à la fois de l'offre et de l'accroissement du commerce des produits pétrochimiques auquel on peut parvenir.

Les avantages que présenterait l'enrichissement de ce faible pourcentage de ressources canadiennes en produits pétrochimiques sont très grands. Cette industrie procure plus de valeur ajoutée que tout autre forme d'utilisation des matières premières.

[Text]

market only, bilateral free trade might allow double the upgrading in Canada. Access to larger markets may also make it possible to produce, economically, a wider range of products in Canada than would otherwise be the case.

In some respects, the Canadian industry is at a disadvantage compared to its U.S. counterpart. The reasons relate to market size, construction costs, and distribution costs.

Because of the much larger market, U.S. producers can supply the Canadian market with incremental production from large plants built to supply the domestic U.S. market. For the Canadian industry to exploit free trade opportunities, new plants will need to be built primarily to supply export markets.

Constructions costs have generally been 15% to 25% higher in Canada than at the Gulf Coast of the U.S., where most of the petrochemical industry is located. This is a result of much less construction of such plants in Canada and, hence, a less well developed infrastructure, including labour force, supporting industries, etcetera. A colder climate also contributes to higher costs, and financing costs have traditionally been higher in Canada.

Exports from Canadian plants will have to absorb higher distribution costs than products from U.S. plants supplying U.S. domestic markets.

Currently, several favourable factors offset these inherent disadvantages. The most significant factors are a lower feedstock cost and the exchange rate for the Canadian dollar. The tax environment is also relatively favourable in Canada. For new plants to be built in Canada to exploit the opportunities offered by free trade with the U.S., it will be essential to have stability in government policies affecting these factors. A long-term secure supply of feedstock is also essential to satisfy concerns of export customers about the long-term reliability of a Canadian supplier.

Assuming available feedstock supply, the most critical factor is the feedstock cost, because of its dominant effect on the cost of production of petrochemicals. I am not suggesting that the current very large differential between the cost of Canadian and U.S. petroleum raw materials should be continued, but a relationship in the order of 85% is needed. Of course, such a relationship will help all industries with a significant energy component in their production costs to be internationally competitive. Recent governments appear to recognize this, and we are hopeful that this vital requirement for free trade petrochemicals will continue.

Historically, the United States has provided a high level of protection for its chemical industry. The recent GATT Tokyo

[Traduction]

res de ce type. Par comparaison à une industrie tournée uniquement vers le marché intérieur, le libre échange bilatéral permettrait peut-être de doubler l'industrie pétrochimique au Canada. L'accès à des marchés plus importants permettrait peut-être aussi de produire plus économiquement sur place une plus grande variété de produits.

A certains égards, l'industrie canadienne est désavantagée par rapport à celle des États-Unis. La raison en est due à la dimension du marché et aux coûts de construction et de distribution.

Leur marché étant plus vaste, les producteurs américains peuvent approvisionner le marché canadien avec une production marginale des grandes usines construites pour répondre au marché intérieur américain. Pour que l'industrie canadienne puisse profiter des avantages du libre échange, de nouvelles usines devront être construites essentiellement pour d'approvisionner les marchés d'exportation.

Les coûts de construction sont généralement de 15 à 25 p. 100 plus élevés au Canada que le long de la côte du golfe aux États-Unis, où sont situées la plupart des industries pétrochimiques. C'est pourquoi on construit beaucoup moins d'usines de ce genre au Canada, d'où une infrastructure moins développée, et des conséquences sur la main-d'œuvre, les industries secondaires, etc. Un climat plus froid contribue aussi à élever les coûts, et les frais de financement ont toujours été plus élevés au Canada.

Les exportation de produits provenant des usines canadiennes devront absorber des coûts de distribution supérieurs à ceux des usines américaines qui approvisionnent les marchés intérieurs des États-Unis.

A l'heure actuelle, un grand nombre de facteurs favorables compensent ces inconvénients inhérents à l'industrie. Les facteurs les plus importants sont le plus faible coût des charges d'alimentation et le taux de change du dollar canadien. La situation fiscale est aussi relativement favorable au Canada. Pour que de nouvelles usines y soient construites afin de profiter des avantages offerts par le libre échange avec les États-Unis, il faudra des politiques gouvernementales stables. Des charges d'alimentation sûres à long terme sont aussi indispensables pour apaiser les inquiétudes des exportateurs quant à la fiabilité à long terme du fournisseur canadien.

En supposant l'existence d'une offre en charge d'alimentation, le facteur le plus important est le coût de cette dernière en raison de son incidence prépondérante sur les coûts de fabrication des produits pétrochimiques. Je ne prétends pas qu'il faille maintenir l'écart considérable qui existe entre le coût des matières premières du pétrole au Canada et aux États-Unis, mais il faut conserver un rapport de l'ordre de 85 p. 100. Bien entendu, ce rapport permettra à toutes les industries consacrant à l'énergie une part importante de leurs coûts de production de demeurer compétitives à l'échelle internationale. Les derniers gouvernements semblent reconnaître ce principe et il est à espérer que cette condition vitale du libre échange dans l'industrie des produits pétrochimiques sera maintenue.

Les États-Unis ont toujours beaucoup protégé leur industrie chimique. Les récentes négociations de Tokyo sur le GATT

[Text]

Round did not improve access to U.S. markets for derivative petrochemicals that might be candidates for free trade. In fact, in general, the barriers were increased rather than decreased.

The U.S. petrochemical industry has been close to its government negotiators, and if the past pattern continues, it can be expected that the industry will oppose Canadian initiatives towards bilateral free trade.

If we limit consideration to petrochemicals alone, it is hard to recognize advantages from free trade to the U.S. industry that would be accepted as adequate trade-offs for access to U.S. markets for Canadian petrochemicals. On the other hand, we could achieve large export volumes in Canadian terms if only 5% of the U.S. market were supplied. This would hardly be a threat to the U.S. industry. A secure supply of petrochemicals on a long-term basis, dependably linked to U.S. market conditions, might be seen as beneficial.

In summary, Petrosar supports the concept of bilateral free trade in petrochemicals with the United States. The products concerned are not those produced by Petrosar, which are already traded freely, but rather the *upgraded* petrochemicals that are derived from Petrosar's products. The petrochemical industry has not yet come to a resting point on what that list of products should be, but it does appear that the list will be expanded from that which was identified in the 1978 Petrochemical Sector Study.

Consideration of free trade with the U.S. in petrochemicals must be accompanied by associated policies which will ensure that the industry remains competitive with the U.S. in the longer term. Assuming security of feedstock supply, the key factor is the price of Canadian crude oil and natural gas in relation to the U.S. price.

The greatest difficulty with the concept of free trade in petrochemicals will probably be finding an acceptable trade-off that will satisfy the U.S. This will almost surely involve more than the petrochemical industry.

Petrosar would encourage the government to work with the petrochemical industry towards achieving free trade in the petrochemicals with the United States, and to take actions towards that end in the current review of this questions being made by the U.S. government.

The Chairman: Thank you very much.

Honourable senators, last but not least, we will hear from Mr. J. S. Dewar who is the President of Union Carbide Canada Ltd., a major shareholder in Petrosar and one of its principal customers.

Mr. Jack S. Dewar, President, Union Carbide Canada Ltd.: Thank you, Mr. Chairman.

[Traduction]

n'ont pas amélioré l'accès aux marchés américains des dérivés de produits pétrochimiques qui pourraient être couverts par un accord de libre échange. En fait, en général, les obstacles ont été accentués et non réduits.

L'industrie pétrochimique américaine a travaillé en très étroite collaboration avec les négociateurs du gouvernement et si la tendance se poursuit, on peut s'attendre à ce que l'industrie s'oppose aux efforts déployés par le Canada pour conclure un accord bilatéral de libre échange.

Si l'on se limite aux produits pétrochimiques, il est difficile de discerner les avantages qu'offrirait le libre échange à l'industrie américaine et qui pourraient être considérés comme une contre-partie suffisante pour permettre l'accès des produits pétrochimiques canadiens au marché américain. D'autre part, nous pourrions réaliser des volumes d'exportation considérables, du point de vue canadien, si seulement nous fournissions 5% du marché américain. Ce pourcentage ne risque pas d'être menaçant pour l'industrie américaine. Une offre sûre, à long terme, de produits pétrochimiques, liée aux conditions du marché américain pourrait sembler avantageuse.

En résumé, Petrosar appuie le principe d'un accord bilatéral de libre-échange avec les États-Unis dans le domaine des produits pétrochimiques. Les produits visés n'ont rien à voir avec ceux de Petrosar qui font déjà l'objet d'un tel accord. Il s'agit plutôt de produits pétrochimiques améliorés qui sont dérivés des produits de Petrosar. L'industrie pétrochimique n'a pas encore arrêté de liste définitive de ces produits, mais il semble qu'elle sera élargie d'après les données qui figurent dans l'étude de 1978 sur cette industrie.

Au moment d'envisager la conclusion d'un accord de libre-échange avec les États-Unis dans le domaine des produits pétrochimiques, il faudra élaborer des politiques qui assureront le maintien de la compétitivité de notre industrie avec les États-Unis à long terme. En supposant assurée la sécurité de l'offre en charge d'alimentation, le principal facteur est le prix du pétrole brut et du gaz naturel canadiens par rapport au prix américain.

La plus grande difficulté inhérente au principe du libre-échange dans le domaine des produits pétrochimiques sera probablement de trouver une contre-partie acceptable qui puisse satisfaire les États-Unis. Cette contre-partie portera vraisemblablement sur d'autres aspects que l'industrie pétrochimique.

Petrosar incite le gouvernement à collaborer avec l'industrie pétrochimique pour conclure avec les États-Unis un accord de libre-échange concernant les produits pétrochimiques et d'agir en ce sens dans le contexte de l'étude que fait actuellement le gouvernement américain de cette question.

Le président: Je vous remercie beaucoup.

Honorables sénateurs, nous accueillons maintenant le dernier, mais non le moindre, de nos témoins, M. J. S. Dewar, président de *Union Carbide Canada Ltd.*, actionnaire majoritaire de Petrosar et l'un de ses principaux clients.

M. Jack S. Dewar, président, Union Carbide Canada Ltd.: Merci, monsieur le président.

[Text]

Honourable senators, I should start by saying that much of what I will say will be redundant since I am fourth down the list. However, my statement is not very long and, if you will bear with me, I will emphasize some points and hope to make a few new ones.

I would like to start by commending you and your committee for your continuing interest in the petrochemical industry.

Union Carbide is one of the industry's original members in Canada, our complex in Montreal East was built in the mid-1950's. Since then, we have observed Canada's struggle with limited-size petrochemical facilities—sometimes called branch plants—that were primarily designed to supply the protected domestic market and, at times, were able to capitalize on world shortages or surges in demand. These occurred intermittently as the extraordinary range of petrochemical products gained new markets and, in many instances, replaced materials such as paper, cloth, leather and metal.

Now, a new and exciting scenario is presenting itself in Canada. Instead of building plants merely to supply domestic requirements, the industry has started to establish world-competitive facilities. Their size, and the rate at which they are being developed, are unprecedented in the evolution of any area of natural resource upgrading, and we are just at the beginning of this new phase. Union Carbide, for example, has up-to-date facilities in Montreal East and Sarnia and plans to assume a significant position in Alberta.

I think it is worthwhile to note that the world-size petrochemical facilities that have been put into place so far, and those planned for this decade, are being developed without tariff-free access to export markets. We can assume, therefore, that if a bilateral arrangement can eventually be made with the United States, these facilities will become more profitable and additional plants will be built to take advantage of the new business environment.

We should also bear in mind, though, that the elimination of Canada's tariffs might induce some multinational companies to serve the Canadian market from U.S. plants rather than building in Canada, particularly as new hydrocarbon sources are developed in the U.S.

For such a bilateral arrangement to be effective, there must, of course, be equity for all affected participants through participation or compensation for damage in the case of the corporations concerned, and overall equity of relations between the U.S. and Canadian governments.

It has been suggested in previous presentations made to you that the commitment to export natural gas in the quid pro quo in Canada. Well, that opportunity, as an incentive to the U.S. government to start negotiating, seems to have waned. No

[Traduction]

Honorables sénateurs, je tiens d'abord à vous signaler qu'une grande partie de mes propos sembleront superflus étant donné que je suis le quatrième sur la liste. Toutefois, comme mon exposé n'est pas très long, je vous demande de faire preuve d'un peu de patience car je soulignerai certains points et j'espère en faire apparaître d'autres.

J'aimerais commencer par vous féliciter, ainsi que les membres de votre comité, de l'intérêt continu que vous portez à l'industrie pétrochimique.

Union Carbide est l'une des premières sociétés canadiennes de cette industrie. Nos installations de Montréal Est ont été construites au milieu des années 1950. Nous avons donc été témoins des grands efforts qu'a dû déployer le Canada qui ne disposait de d'installations pétrochimiques de faible envergure, parfois appelé usines auxiliaires, principalement conçues pour alimenter un marché intérieur protégé, et capables, à l'occasion, de profiter des pénuries mondiales ou des gonflements de la demande. Mais cela ne se produisait que par intervalles, à mesure que la gamme extraordinaire de produits pétrochimiques accédait à de nouveaux marchés et, dans bien des cas, remplaçant d'autres produits comme le papier, le tissu, le cuir et le métal.

Maintenant, un nouveau scénario plein d'intérêt se veut au Canada. Au lieu de se limiter à la construction d'usines pour satisfaire les besoins intérieurs, l'industrie a commencé à mettre sur pied des installations capables de soutenir la concurrence à l'échelle internationale. Leur envergure et le rythme auquel elles sont créées sont sans précédent dans l'évolution de l'exploitation des autres ressources naturelles, et nous ne sommes qu'au début de cette nouvelle ère. L'Union Carbide, par exemple, exploite des installations modernes à Montréal-Est et à Sarnia et compte assumer une place importante en Alberta.

Il convient de souligner que les usines pétrochimiques à l'échelle mondiale mises en place jusqu'à maintenant et celles que l'on projette d'établir au cours de la présente décennie ne jouiront pas de l'accès en franchise de douane aux marchés d'exportations. Nous pouvons donc supposer que, si un accord bilatéral était conclu avec les États-Unis, ces usines deviendraient plus rentable et d'autres usines pourraient être construites pour tirer profit des nouveaux débouchés.

Nous ne devons pas oublier non plus que la suppression des tarifs douaniers au Canada pourra encourager certaines multinationales à alimenter le marché canadien à partir d'usines américaines plutôt que de construire des usines au Canada, surtout si de nouvelles sources d'hydrocarbures sont établies aux États-Unis.

Pour que cet accord bilatéral soit efficace il faut, bien entendu, que toutes les parties intéressées soient traitées sur un pied d'équité, tant au niveau de leur participation qu'en ce qui concerne les dommages-intérêts versés aux sociétés intéressées. Il faut qu'il y ait égalité à tous points de vue dans les relations entre les gouvernements américains et canadiens.

On a prétendu, dans d'autres exposés qui vous ont été présentés, que l'engagement pris par le Canada d'exporter du gaz naturel constitue un quid pro quo. Il semble que cette possibilité destinée à encourager le gouvernement américain à

[Text]

matter how hard I try, I cannot think of another situation in the area of petrochemicals and their feedstocks which would be considered equitable to the U.S., yet advantageous to Canada. Consequently, I am waiting with great interest to hear any suggestions others might offer when they appear before you today.

I do not want to leave the impression that the quid pro quo must be within the petrochemical sector or allied to it. It seems to me that our position as sponsors should be to build a case which the Canadian government finds advantageous to this country and then rely on the government to establish the quid pro quo in other areas of overall trade relations with the U.S.

I indicated at the outset that the growth of the petrochemical industry is without precedent in natural resource upgrading, so are the opportunities and the challenges.

A tremendous opportunity exists to upgrade Canada's relatively plentiful indigenous hydrocarbon wealth. Petrochemicals represent the only new "mega-size" entry on the Canadian scene, widely outstripping microelectronics, aircraft and other highly-specialized fields that are receiving full support and consideration by government.

Union Carbide's exports of petrochemicals will amount to half a billion dollars a year in the latter half of the 1980's—a sizeable contribution to Canada's seriously negative balance of payments. There are at least five other companies that could do likewise. Yet this performance will be achieved without any change other than the Tokyo Round tariff rates. It will be achieved with feedstock security, the Government's "Made in Canada" oil and gas pricing policy, as enunciated by Prime Minister Trudeau in Venice, a favourable rate of exchange or alternate elements which have the same overall effect, and, of course, government understanding, co-operation and consistency, which we consider to be crucial, especially in such uncertain economic times.

It is true that we have witnessed a recent new recognition by governments at all levels of the key economic role of the petrochemical sector. The recognition was the important thing. The mechanics of translating that recognition into more practical terms will follow—and will need to be fine-tuned as circumstances change—as has been the case with such other major industrial sectors as pulp and paper, steel, mining, oil and gas.

So what are some of the problems? I would like to give three examples. First, there is a real need for the progressive increase of natural gas ingredients and indigenous sweet medium crude to ensure the continued growth of the petrochemical sector.

[Traduction]

amorcer les négociations se soit évanouie. Même après mûre réflexion, je suis incapable de penser à une autre contrepartie, dans le secteur des produits pétrochimiques et des charges d'alimentation, qui pourrait être jugé satisfaisante pour les États-Unis tout en étant avantageuse pour le Canada. Par conséquent, j'attends avec beaucoup d'intérêt les propositions que d'autres pourront faire quand ils comparaitront devant ce comité aujourd'hui.

Je ne voudrais toutefois pas vous laisser l'impression que ce quid pro quo doit être limité au secteur pétrochimique ou à un autre secteur connexe. Personnellement, j'estime qu'en qualité de précurseurs, nous devrions constituer un dossier que le gouvernement canadien pourrait trouver profitable pour le pays et nous appuyer ensuite sur lui pour établir le même genre de quid pro quo dans d'autres secteurs de nos relations commerciales avec les États-Unis.

J'ai mentionné au début que l'expansion de l'industrie pétrochimique est sans précédent dans l'histoire de l'enrichissement de nos ressources naturelles; il en va de même des débouchés et des défis.

Le Canada se voit offrir une chance incroyable de développer ses richesses en hydrocarbures qui sont relativement considérables. L'industrie des produits pétrochimiques est la seule mégaindustrie au Canada, dépassant de loin l'industrie microélectronique, l'industrie aéronautique ainsi que les autres domaines de techniques de pointe qui reçoivent le plein appui et l'attention du gouvernement.

Vers la fin des années 1980, les exportations en produits pétrochimiques d'Union Carbide s'élèveront à 5/2 milliard par année, ce qui représente une contribution importante à la réduction de l'important déficit de la balance des paiements du Canada. Au moins cinq autres sociétés pourraient faire de même. Toutefois, ce rendement pourrait être atteint sans autres changements que ceux des tarifs fixés lors des négociations de Tokyo. Il sera atteint grâce à la sécurité des charges d'alimentation, à la politique canadienne du gouvernement en matière de fixation des prix du pétrole et du gaz, telle qu'énoncée par le Premier ministre Trudeau à Venise, à un taux favorable de change ou à d'autres éléments de rechange ayant les mêmes conséquences globales et, bien sûr, à la compréhension, à la collaboration et à l'engagement du gouvernement que nous considérons essentiels particulièrement en ces temps économiques incertains.

Il est vrai que tous les échelons de gouvernement reconnaissent depuis peu le rôle économique clé du secteur pétrochimique. La reconnaissance est importante, mais elle doit se traduire en termes plus concrets et devra s'adapter aux circonstances, comme cela fut le cas pour d'autres importants secteurs industriels comme les pâtes et les papiers, l'acier, les mines, le pétrole et le gaz.

Quels sont donc les problèmes qui se posent? Permettez-moi de vous donner trois exemples. Premièrement, il est réellement nécessaire d'utiliser davantage le gaz naturel et le pétrole brut intermédiaire non corrodif produit sur place pour assurer la croissance continue du secteur pétrochimique.

[Text]

Second, if we are successful in concluding a tariff-free bilateral agreement, who would receive the benefits of the tariff dollars not collected by the Canadian and U.S. governments? I am still not able to answer that question with any certainty but one possibility might be a quota system tied to investment commitments which may or may not conform to GATT.

Third, there are the many considerations still awaiting resolution in the United States, by various agencies, Congress and the U.S. petrochemical industry itself before a bilateral agreement can be reached.

Just recently, a speaker at the Canadian Chemical Producers' Association's annual meeting in New Brunswick, R. J. Richardson, former president of Du Pont Canada and now senior vice-president of E.I. Du Pont de Nemours Inc., counselled the leaders of the Canadian chemical industry to become familiar with the Washington scene. He said it was important to get to know the mechanisms for advising the President and Congress, and to solicit understanding from individual Congressmen who support or oppose the bilateral free trade concept and to remain patient. I believe he is right.

For our part in Canada, I feel strongly that we need a formalized, deliberate, step-by-step approach to the question of Canada-U.S. trade relations. This is a major opportunity for Canada and it deserves an orderly, carefully-planned framework. In this regard, Union Carbide supports the establishment of a committee representing interested parties in the petrochemical sector to set down such a framework and to outline the critical paths necessary for a new trading arrangement. Furthermore, we should aim to achieve this objective before the end of 1988.

We should be encouraged by the fact that the petrochemical sector has, as I mentioned, been widely recognized as representing one of the few new major manufacturing and processing opportunities this country possesses, thanks in large measure to the efforts of your Committee, the industry representatives here today, and many others who have been interested.

Public and private sectors must work in close co-operation or we risk being accused of self-destruction through an insufficient national effort. The work of your Committee can only have a stimulating effect on our industry. The industry itself, if it is to realize its full potential in the Eighties, has an important job to do in organization, communication and education. Some of us in the industry think we are running late in this effort. But I think all of us are aware of our pressing responsibility.

In Mr. Dobell's letter of invitation, he asked those appearing to answer a number of questions. I have done so and plan to make those answers available to the Committee and the other participants. I did not choose to use the time allotted to me to speak to them as I wanted to address the points I have discussed. We will, however, be pleased to respond to any

[Traduction]

Deuxièmement, si nous réussissons à conclure un accord bilatéral de libre-échange, qui profiterait du fait que les gouvernements canadien et américain abolissent les tarifs? Je n'arrive pas encore à répondre à cette question, mais on pourrait peut-être résoudre le problème en prévoyant un système de contingents comprenant des engagements en matière d'investissements se conformant ou non au GATT.

Troisièmement, avant qu'on puisse conclure un accord bilatéral, divers organismes des États-Unis, le Congrès et l'industrie pétrochimique américaine elle-même, devront résoudre de nombreux problèmes.

À la réunion annuelle de l'Association canadienne des fabricants de produits chimiques tenue récemment au Nouveau-Brunswick, un conférencier, M. R. J. Richardson, ancien président de Du Pont Canada et premier vice-président actuel d'E.I. Du Pont de Nemours Inc., a conseillé aux chefs de file de l'industrie chimique au Canada de s'intéresser à ce qui se passe à Washington. Il a dit qu'il était important de connaître les mécanismes qui permettent de conseiller le Président et le Congrès et de demander aux membres du Congrès qui appuient le concept du libre-échange bilatéral, ou à ceux qui s'y opposent, de faire preuve de compréhension et de patience. Je crois qu'il avait raison.

Quant à moi, je suis convaincu que le Canada doit adopter une position officielle franche, adaptée à chaque cas, en ce qui touche la question des relations commerciales canado-américaines. La question revêt une grande importance pour le Canada et mérite d'être soigneusement planifiée. À cette fin, Union Carbide appuie la création d'un comité représentant les intéressés du secteur pétrochimique chargé d'établir ce cadre de travail et de déterminer les mesures permettant d'obtenir un nouvel accord commercial. En outre, nous devrions nous efforcer d'atteindre cet objectif avant la fin de 1988.

Nous devrions nous réjouir du fait que, comme je l'ai souligné, on reconnaisse maintenant, en grande partie grâce aux efforts de votre Comité, de représentants de l'industrie présents ici aujourd'hui et de nombreux autres, que le secteur pétrochimique constitue l'un des secteurs de fabrication et de traitement les plus prometteurs au Canada.

Les secteurs public et privé doivent collaborer étroitement, ou nous risquons d'être accusés d'autodestruction pour n'avoir pas su déployer d'efforts sur le plan national. Le travail de votre Comité ne peut que stimuler notre industrie. Si elle désire actualiser son potentiel au cours des années 1980, l'industrie elle-même a beaucoup à faire en organisation, communication et éducation. Certains d'entre nous croyons que nous avons pris du retard dans ces domaines. Toutefois, je crois que nous sommes tous conscients de nos pressantes responsabilités.

Dans sa lettre d'invitation, M. Dobell posait un certain nombre de questions. J'y ai répondu et je prévois mettre ces réponses à la disposition du Comité et d'autres participants. Je n'ai pas choisi de prendre le temps qui m'était alloué pour leur parler, parce que je désirais souligner certains points. Nous répondrons cependant avec plaisir à toute question que vous

[Text]

questions you may have after you have had an opportunity to consider our submission. Thank you very much.

The Chairman: Mr. Dewar, thank you very much.

Just before calling on Senator Murray to commence the questioning, one thing that Mr. Dewar touched on, but only very briefly, was the 1978 industry sectoral study, one of the 21 that were put in hand by the federal government and different industries in Canada. Mr. Pierce, do you have any comment on the findings of that group insofar as it might reflect that of the whole industry as opposed to your companies?

Mr. Pierce: Mr. Chairman, my advice is essentially that the report was a valid report but probably it would be more bullish today in relation to free trade than it was then. My recollection is that at that time there were a number of us asking for it, shouting for it, and there were some saying nothing and some opposed to it. My advice—and I think you can take it from this group—is that the sense of the industry today is more for free trade than at that time.

The Chairman: You generally agree with that, gentlemen?

Mr. Mort: Yes.

The Chairman: I just wanted that on the record because I recall the report of that group.

With that I will call on Senator Murray to commence the questioning.

Senator Murray: Thank you, Mr. Chairman. As a matter of fact, that was to have been my first question.

The Chairman: I am sorry.

Senator Murray: I take it, gentlemen, that you are prepared today to go somewhat beyond the recommendation of the sectoral task force, which was that Canada negotiate bilateral free trade for a limited number of petrochemical products. There were 10 of them. You are prepared now to contemplate bilateral free trade on a sectoral basis.

Mr. Mort: Senator, possibly I can answer that. I headed up the subcommittee of that task force. At the time we were considering only the products that had largely upgraded facilities relative to both the Alberta project and the Sarnia project—things like polyethylene, styrene, ethylene glycol, where large new plants had been built. Today there seems to be a much broader segment of the industry that feels they could live with bilateral free trade, and that is by a very recent survey in the chemical industry.

Senator Murray: I do not want to suggest there is a difference where there may be none, but I do have the appendix that Mr. Dewar provided to the members of the Committee in which Union Carbide seems to take a rather more cautious approach to this. He feels that we should not enter into such an agreement at this time because of the following considerations. The first one relates to the need for reliable energy policies agreed to by both the federal and provincial governments which will assure a long-term supply of feedstocks at appropriate prices. Then he says:

[Traduction]

voudrez poser, après avoir pris connaissance de notre mémoire. Je vous remercie beaucoup.

Le président: M. Dewar, je vous remercie beaucoup.

Avant de demander au sénateur Murray de commencer l'interrogation, je veux signaler un point que M. Dewar n'a abordé que très brièvement, celui de l'étude sectorielle de l'industrie de 1978, l'une des vingt et une qui ont été effectuées par le gouvernement fédéral et diverses industries du Canada. M. Pierce, auriez-vous quelques remarques à formuler sur les conclusions de ce groupe, dans la mesure où elles pourraient refléter celles de toute l'industrie par opposition à vos sociétés?

M. Pierce: M. le président, je crois qu'essentiellement le rapport a été valable mais qu'il serait probablement plus optimiste aujourd'hui, en ce qui a trait au libre-échange. Je me souviens qu'à cette époque un grand nombre d'entre nous le réclamaient à hauts cris, tandis que certains se taisaient et que d'autres s'y opposaient. Je crois personnellement, vous pouvez en juger par ce groupe, que l'industrie actuelle se dirige beaucoup plus vers le libre-échange que par le passé.

Le président: Êtes-vous d'accord en général avec ce point de vue, messieurs?

M. Mort: Oui.

Le président: Je voulais simplement le faire consigner au procès-verbal, car je me souviens du rapport de ce groupe.

Je demanderais donc maintenant au sénateur Murray de commencer l'interrogation.

Le sénateur Murray: Merci, monsieur le président. En fait, vous avez posé ma première question.

Le président: J'en suis désolé.

Le sénateur Murray: Si je comprends bien, monsieur, vous êtes disposé aujourd'hui à dépasser la recommandation du groupe d'étude sectorielle, qui voulait que le Canada négocie un libre-échange bilatéral pour un nombre limité de produits pétrochimiques. Il y en avait 10. Vous êtes maintenant disposé à envisager un libre-échange bilatéral sectoriel.

M. Mort: Sénateur, je peux peut-être vous répondre. J'ai présidé le sous-comité de ce groupe d'étude. À l'époque, nous ne considérons que les produits qui étaient fabriqués dans des installations largement améliorées et ce, relativement à la fois au projet de l'Alberta et à celui de Sarnia. Des produits comme le polyéthylène, le styrène, l'éthylène glycol, qui avaient suscité la construction de grandes usines. Il semble aujourd'hui qu'un secteur beaucoup plus important de l'industrie recherche le libre-échange bilatéral, c'est ce que nous a appris une récente enquête menée dans l'industrie chimique.

Le sénateur Murray: Je ne veux pas laisser entendre qu'il existe une différence où il n'y en a pas, mais j'ai en main l'annexe que M. Dewar a fournie aux membres du Comité, et dans laquelle Union Carbide semble adopter une attitude beaucoup plus réservée à ce sujet. Cette dernière croit que nous ne devrions pas nous engager dans un tel accord à ce moment-ci, pour les raisons suivantes: premièrement, il nous faut des politiques énergiques fiables qui soient acceptées à la fois par les gouvernements fédéral et provinciaux et qui assure-

[Text]

We need time to prepare for free trade by developing the facilities and home markets which will enable us to take advantage of the agreement.

He continues:

With our present feedstock costs we are not prevented from accessing the U.S. market because of U.S. tariffs.

We do have to learn how to live with the new GATT non-tariff barrier codes and the resulting laws.

He then says:

Free trade at present would result in an inequitable impact regionally in Canada.

Also it is hoped that time will enable us to bring our construction costs under more control.

He also says that we should move towards the establishment of a sort of bilateral free trade in these products by about 1988, on the basis of those arguments. Is that view shared by all of you?

Mr. Pierce: Not by me. I think we ought to do it tomorrow.

Mr. Mort: I fully agree with Mr. Pierce.

Mr. Pierce: We should have done it two years ago.

Mr. Mort: As someone who has been advocating free trade for three or four years, I would say that opportunities have already slipped past us. I think the possibility of tying some petrochemicals to additional natural gas exports would have been considered a much more viable proposition by the U.S. three or four years ago when Dayton, Ohio, for example, was freezing more than it is today.

Senator Murray: Mr. Dewar, would you care to comment further on your statement?

Mr. Dewar: The reason for saying 1988 was, first of all, if we can accomplish this within that time frame I think we have missed a passing opportunity. If it can be accomplished in a shorter period of time, that is quite in order. However, I do think there is a tremendous amount of work to be done by the Canadian sector. You must remember that the Trade Act in the United States calls for a number of reports to be published and available next year. At the present time the U.S. is in, I think you would have to say, a serious recession. Taking into account the practical factors, I just think it is wise to plan to accomplish it in a known time. GATT agreements have an eight- or ten-year interval, and I would be hopeful that we could accomplish this in that time.

It was really not meant to restrict the activity. It was meant more to do basic, fundamental planning rather than opportunistic situations, one of which, as Mr. Mort said, has passed us by. I just do not think we will succeed by basing it on things of that nature.

[Traduction]

ront un approvisionnement à long terme en charges d'alimentation à des prix convenables. Et il poursuit:

Nous devons nous préparer au libre-échange en intensifiant la construction d'installations et les marchés nationaux qui nous permettront de tirer profit de l'accord.

Puis:

Étant donné le coût actuel de nos charges d'alimentation, il nous est possible d'avoir accès aux marchés américains, malgré les tarifs américains.

Nous devons nous adapter aux nouveaux codes sur les barrières non tarifaires du GATT et aux lois qui en découleront.

Et plus loin:

Le libre-échange à l'heure actuelle entraînerait des conséquences inéquitables au niveau régional, au Canada.

De plus, nous espérons qu'avec le temps nous parviendrons à exercer un plus grand contrôle sur nos coûts de construction.

Il précise également qu'à ce compte-là nous devrions nous orienter vers la création d'un genre de libre-échange bilatéral de ces produits vers 1988 environ. Partagez-vous tous cette opinion?

M. Pierce: Pas moi. Je crois que nous devrions nous engager dès demain.

M. Mort: Je suis pleinement d'accord avec M. Pierce.

M. Pierce: Nous aurions dû le faire il y a deux ans.

M. Mort: Comme je me suis fait l'avocat du libre-échange depuis trois ou quatre ans, je vous dirai que d'excellentes possibilités nous ont déjà échappé. Je crois que la possibilité d'ajouter certains produits pétrochimiques aux exploitations additionnelles de gaz naturel aurait été vu d'un bien meilleur œil par les Américains, il y a trois ou quatre ans, lorsqu'à Dayton (Ohio), par exemple, on gelait plus qu'aujourd'hui.

Le sénateur Murray: M. Dewar, aimeriez-vous préciser votre déclaration?

M. Dewar: J'ai fixé la date de 1988, premièrement parce que, si nous pouvons réaliser ce projet dans ce délai, j'estime que nous aurons raté une occasion transitoire. Si nous pouvons le réaliser dans un plus bref délai, ce sera parfait. Toutefois, le secteur canadien a encore, à mon avis, beaucoup de travail sur la planche. Vous devez vous rappeler que le Trade Act aux États-Unis exige la publication et la présentation d'un certain nombre de rapports l'année prochaine. A l'heure actuelle, les États-Unis connaissent, vous l'admettrez, une grave crise. Compte tenu des facteurs d'ordre pratique je crois simplement qu'il est sage de nous donner un délai fixe. Les accords du GATT sont renégociés tous les huit ou dix ans et j'espérerais que nous pourrions réaliser notre projet dans cet intervalle.

Je ne voulais nullement restreindre l'activité déployée en ce sens. Je voulais plutôt qu'on effectue une planification de base, fondamentale au lieu de saisir des occasions, dont l'une comme M. Mort l'a dit, nous a échappé. Je ne crois simplement pas que nous réussirons si nous nous fondons sur des choses de ce genre.

[Text]

The quota concept I mentioned, as I understand it, might have a real opportunity of flying and might well work. If it could be worked out, if the industry in the United States would support it, if the governments concerned would sponsor it, and if, as I think might happen, the Canadian government could offer something in other than the petrochemical industry as a quid pro quo, it might well fly. However, you know the problems that have arisen with the automotive agreement, and I think we must take care to avoid those.

Senator Murray: Some of my colleagues may want to pursue some of those points with you. What made you think then, in 1978, that the Americans would be interested in the kind of scheme that was put forward?

Mr. Pierce: I think it is very difficult to tell at any time what the Americans are interested in and what they are not interested in. Speaking to what Mr. Dewar says, I guess one of the reasons I am interested in doing it tomorrow is that I know how long it takes to do something in the United States. I think there is an interest in the Americans doing it, because we now find in the Canadian Chemical Producers Association, which is essentially made up of subsidiaries of American companies, that we are getting very close to unanimity that this is the thing to be done.

I would think that in some cases there is recognition down there that we have some things going in Canada that do not exist in Iran and do not exist in Saudi Arabia, with basically a politically stable form of government, and I quite frankly think probably the most secure long-range supply of basic petrochemical feedstock that exists anywhere in the world, or more secure than in the Middle East.

Regardless of what happens on pricing policy in respect of oil and gas, in my view we are not going to take away the fact that there exists in Alberta a substantial surplus supply of natural gas upon which to base a gas-based petrochemical industry. But there is also in western Canada a substantial supply of heavy oil and a substantial supply of tarsands, which I am sure will never run out. It will not run out if we don't start building more plants, but even if we build all the plants we can, that is an almost unlimited source of petrochemical feedstock, compared with that which exists in the United States.

Exxon is now saying the thing to do is to develop shale oil. As difficult as tarsands or heavy oil may be, they are a long way from being as difficult as shale oil, so on a competitive basis I think we have a competitive feedstock.

Why would they be interested? I think in the end the Americans will realize that, although they may not like us all the time as much as we think they should, historically our trade relations with them have been kept, and we are a secure supplier. In the end, I think it will get to that.

[Traduction]

Le concept des quotas que j'ai mentionné pourrait, selon moi, s'avérer une réelle occasion et fonctionner fort bien. Si l'on pouvait s'entendre sur cette question, si l'industrie américaine prêtait son appui, si les gouvernements en cause parraieraient le projet et si, comme cela pourrait se produire, le gouvernement canadien pouvait offrir autre chose que l'industrie pétrochimique en contrepartie, ce projet pourrait réussir. Toutefois, vous êtes au courant des problèmes qu'a soulevés l'accord sur l'automobile et au sujet desquels je vous mets en garde.

Le sénateur Murray: Certains de mes collègues aimeraient peut-être poursuivre la discussion avec vous. Qu'est-ce qui vous a amené à croire alors, en 1978, que les Américains s'intéresseraient au genre de système qui était proposé?

M. Pierce: Je crois qu'il est toujours difficile de se prononcer sur ce qui intéresse les Américains. Pour répondre à l'intervention de M. Dewar, je crois qu'une des raisons pour lesquelles je désire qu'on réalise ce projet demain est que je sais combien il faut tergiverser avec les États-Unis. Je crois que les Américains y trouveront leur intérêt, car nous constatons qu'il existe au sein de l'Association canadienne des fabricants de produits chimiques, qui est essentiellement composée de filiales des sociétés américaines, une quasi unanimité en ce sens.

Je serais porté à croire que, dans certains cas, on reconnaît aux États-Unis que nous avons certains projets au Canada qui n'existent pas en Iran ni en Arabie Saoudite, et que notre forme de gouvernement est essentiellement stable du point de vue politique; je pense très sincèrement que nous détenons le plus sûr approvisionnement à long terme de charges d'alimentation fondamentales pour l'industrie pétrochimique qui existe au monde, en tout cas plus sûr que celui du Moyen-Orient.

Peu importe l'issue de la politique d'établissement des prix du pétrole et du gaz naturel, nous n'allons pas négliger le fait qu'il existe en Alberta un approvisionnement excédentaire important de gaz naturel, sur lequel on peut fonder une industrie pétrochimique qui utiliserait ce produit. Mais on trouve également dans l'Ouest canadien une importante source d'huile lourde et de sables bitumineux qui, j'en suis sûr, ne s'épuisera jamais. Elle ne s'épuisera pas, si nous ne commençons pas à construire un plus grand nombre d'usines, mais même si nous construisions toutes les usines que nous pouvons, il s'agit d'une source presque illimitée de charges d'alimentation pour l'industrie pétrochimique, comparativement à ce qui existe aux États-Unis.

Exxon déclare maintenant qu'il faut exploiter le schiste bitumineux. Quelle que soit la difficulté que puissent présenter les sables bitumineux, ou l'huile lourde, leur exploitation est loin d'être aussi difficile que celle du schiste bitumineux. Je crois donc que nous occupons une place très concurrentielle quant aux charges d'alimentation.

Pourquoi seraient-ils intéressés? Je crois que les Américains finiront par se rendre compte que, même s'ils nous négligent parfois un peu trop à notre goût, historiquement, nos relations commerciales avec eux ont été stables et nous sommes un fournisseur sûr. En fin de compte, c'est ce qui les influencera.

[Text]

Senator Murray: They made very slight concessions at GATT. This notion of bilateral free trade in a limited number of products did not seem to elicit much reaction from them. One of you has indicated that you believe it is because we sent out the wrong signals in the negotiations.

Mr. Pierce: That is what I said. I think in part that is right. I believe there is more unanimity from the Canadian industry today on this matter than there was during the GATT negotiations, and I am not sure that that is surprising considering the ownership of the industry generally.

I think there is one thing to be said about how the United States negotiates that maybe we should think about. They communicate with their business community and their business community communicates with them, and they know what is going on. I have heard many complaints from various people in the industry that they did not know what was going on, what our negotiators were doing. I have even heard some of them say that a negotiator told them it was not any of their business. I do not think we did a very good job at GATT. When we go into GATT for the purpose of getting things freer and end up with higher tariffs into the United States, it seems to me somewhere we got beat.

The Chairman: I think it is also important to always keep in mind the fact that GATT negotiations were multilateral, and what you are suggesting is that they should be bilateral.

Mr. Pierce: I understand that during those negotiations the word did come from one of the administration that they would be prepared to consider bilateral arrangements after GATT.

Senator Murray: Did I understand you correctly to say that we had moved from being a net importer to being a net exporter of petrochemical products?

Mr. Pierce: We have the capacity to be a net exporter because of all of these plants.

Senator Murray: Our information is that there was a trade deficit with the United States of about \$500 million in both 1978 and 1979. This Statistics Canada figure includes perhaps some chemicals as well. Do you have any quarrel with the accuracy of that?

Mr. Pierce: The Alberta project started up in September, 1979.

Mr. Withers: We have not yet realized our full potential either.

Senator Murray: Can you tell me how much of the trade, in both directions, is accounted for by ethylene, and how much is accounted for by upgrade derivatives?

Mr. Mort: I think I can answer that. There is limited trade in ethylene. My guess would be 20 to 30 million pounds a year of ethylene is currently being exported from Canada, relative to approximately 3 billion pounds of production.

Senator Murray: That is being exported?

[Traduction]

Le sénateur Murray: Au GATT, ils ont fait de très légères concessions. Cette idée d'un libre-échange bilatéral pour certains produits en nombre limité n'a pas paru susciter de réaction de leur part. Mais l'un de vous a signalé qu'il pense que nous n'avons pas émis les bons signaux pendant les négociations.

M. Pierce: C'est ce que j'ai dit et je crois que j'avais partiellement raison. L'industrie canadienne aujourd'hui est plus unanime à ce sujet qu'elle ne l'était pendant les négociations du GATT et je ne suis pas certain que cela soit surprenant si je considère en général quels sont les propriétaires de nos industries.

Il y a une chose à dire sur la façon dont les États-Unis négocient et qui devrait nous faire réfléchir. Les Américains se mettent en communication avec leurs hommes d'affaires et ceux-ci communiquent avec leur administration et ils savent ce qui se passe. J'ai entendu beaucoup de personnes du secteur industriel se plaindre qu'elles ne savaient pas ce qui se passait et ignoraient ce que faisaient nos négociateurs. J'en ai même entendu me dire qu'un négociateur leur aurait répondu que cela ne les regardait pas. Je ne crois pas que nous ayons accompli du très bon travail aux négociations du GATT. Nous sommes entrés au GATT pour obtenir des marchandises meilleur marché et finissons par payer des tarifs plus élevés avec les États-Unis: il me semble que nous nous sommes fait avoir quelque part.

Le président: Il importe également de ne jamais perdre de vue le fait que les négociations du GATT étaient multilatérales, alors que vous suggérez qu'elles devraient être bilatérales.

M. Pierce: Pendant ces négociations un fonctionnaire de l'Administration américaine aurait dit qu'il serait disposé à envisager des ententes bilatérales après le GATT.

Le sénateur Murray: Ai-je bien compris que vous disiez que nous sommes passée d'une position d'importateurs à une position d'exportateurs nets de produits pétrochimiques?

M. Pierce: Nous pouvons devenir exportateurs nets en raison de l'existence de toutes ces usines.

Le sénateur Murray: D'après nos informations, nous avons, en 1978 et 1979 un déficit commercial d'environ \$500 millions avec les États-Unis. Cette donnée de Statistique Canada inclut peut-être certains produits chimiques. En contestez-vous l'exactitude?

M. Pierce: Le projet de l'Alberta a été lancé en septembre 1979.

M. Withers: Et nous n'avons pas encore réalisé notre plein potentiel.

Le sénateur Murray: Pouvez-me dire ce que représente le commerce, dans les deux sens, de l'éthylène et des dérivés transformés?

M. Mort: Je crois pouvoir vous répondre. Le commerce de l'éthylène est limité et je dirais, que le Canada exporte actuellement de 20 à 30 millions de livres par an, pour une production de trois milliards de livres.

Le sénateur Murray: Qui sont exportées?

[Text]

Mr. Mort: No. There is 20 million pounds, roughly, being exported out of a production of 3 billion pounds. We hold the only long-term export permit in Canada, and we have not been exporting under that permit.

Senator Murray: What about the other tariff-free products? Can you tell me how much of the trade is accounted for by that?

Mr. Withers: Last year we produced slightly under 900 million pounds of ethylene. From the associated propylene which was produced from that, approximately two-thirds of it was exported. It is the one petrochemical we do not sell totally to customers in Canada as far as primary petrochemicals are concerned.

Mr. Dewar: I think it might be interesting to add that synthetic rubbers are generally duty-free, and that has been going on for many, many years. This has been a very satisfactory arrangement for Canada.

Senator Murray: I want to try to quantify the advantage Canada has in terms of the lower exchange rate and the cheaper feedstocks as opposed to the U.S. tariffs applicable against petrochemical products. If we take an average 15 per cent tariff against those products, does the combination of the exchange rate and the lower feedstocks nullify the U.S. tariff, less than nullify it or more than nullify it?

Mr. Dewar: It more than nullifies it today.

Mr. Pierce: That is in the absence of being charged with dumping.

The Chairman: Or countervailing.

Mr. Pierce: One of our affiliates managed to get charged with dumping in the United States.

Mr. Mort: With oil-based versus gas-based petrochemicals, and because there is a gas bubble in the United States at the moment, gas is available to United States producers on new contracts. It is in the order of \$2.25 a million on the Gulf Coast. In Alberta, gas is in the order of \$1.50. That amounts to a 75 cent advantage, which works out to about two to three cents per pound of ethylene. That is one way to relate it. The duties on most of these products currently would be in the order of five or six cents a pound of ethylene. So, on a gas-based basis today, the exchange and lower gas price does not offset. Crude oil, of course, is almost half of the U.S. price at the moment. So, in the case of the oil based in the east, it probably does more than offset it.

Senator Murray: Your position is that without the exchange rate advantage and the lower feedstock prices the U.S. tariff would be pretty effective in protecting the U.S. industry against Canadian imports?

Mr. Mort: Clearly. Another number I have in my head is that by 1985, for most of the first-line derivatives, such as polyethylene and ethylene glycol, the duty alone would require \$2.50 a million lower gas price in Canada than the United

[Traduction]

M. Mort: Non. Environ 20 millions de livres sont exportées sur une production totale de trois milliards de livres. Nous détenons le seul permis d'exportation à long terme au Canada et n'exportons pas en vertu de celui-ci.

Le sénateur Murray: Qu'en est-il des autres produits sans tarif? Pouvez-me dire quel pourcentage du commerce il représente?

M. Withers: L'année dernière, nous avons produit un peu moins de 900 millions de livres d'éthylène. Environ deux tiers du propylène produit à partir de l'éthylène a été exporté. C'est l'un des produits pétrochimiques primaires que nous ne vendons pas entièrement à des clients canadiens.

M. Dewar: Il serait intéressant d'ajouter qu'aucune taxe ne frappe les caoutchoucs synthétiques et cela depuis de très nombreuses années. C'est un arrangement qui a été très satisfaisant pour le Canada.

Le sénateur Murray: J'essaie de quantifier quel avantage un taux de change moins élevé et des charges d'alimentation moins chères représentent pour le Canada par comparaison au tarif américain sur les produits pétrochimiques. Si un tarif moyen de 15 p. 100 est perçu sur ces divers produits, est-ce que la combinaison du taux de change et des charges d'alimentation moins coûteuses annulent le tarif américain, ne l'annulent pas tout à fait ou font plus que l'annuler?

M. Dewar: Ils font plus que l'annuler aujourd'hui.

M. Pierce: C'est-à-dire tant que l'on n'est pas accusé de dumping.

Le président: Ou d'exercer un pouvoir compensateur.

M. Pierce: Une de nos succursales a réussi à se faire accuser de dumping aux États-Unis.

M. Mort: Avec la concurrence qui existe entre les produits pétrochimiques à base de pétrole et ceux à base de gaz, et en raison de l'excédent de gaz qui existe aux États-Unis en ce moment, le gaz est offert aux producteurs des États-Unis par de nouveaux contrats. Il s'agit d'environ \$2.25 millions pour la côte du golfe du Mexique. En Alberta, le gaz coûte environ \$1.50. Cela présente une différence de 75 cents, soit environ deux à trois cents la livre d'éthylène. C'est une façon de comparer. Les droits imposés sur la plupart de ces produits sont aujourd'hui d'environ cinq à six cents la livre d'éthylène. Ainsi, dans un système fondé sur le gaz, aujourd'hui, le taux de change et un plus bas prix pour le gaz ne se compensent pas. Le prix du pétrole brut, évidemment, est environ deux fois moins élevé qu'aux États-Unis aujourd'hui. Ainsi, pour le pétrole dans l'Est, cela fait probablement plus que compenser.

Le sénateur Murray: Vous soutenez que sans l'avantage présenté par le taux de change et les prix plus faibles des charges d'alimentation, le tarif américain protégerait de façon assez efficace l'industrie américaine contre les importations canadiennes?

M. Mort: Nettement. Je pense également que d'ici 1985, la plupart des sous-produits directs, comme le polyéthylène et le glycol d'éthylène, les droits imposés nécessiteraient à eux seuls un prix inférieur de \$2.50 par million pour le gaz au Canada.

[Text]

States in order to absorb that duty. I just do not think it is reasonable to see gas being sold in Canada at that great a differential for the longterm.

Senator Murray: The Canadian tariff against these products is somewhere between 10, 14 or 15 per cent, is it not?

Mr. Mort: Yes.

Senator Murray: If one took that away, one would be left with the advantage of a lower exchange rate and cheaper feedstocks, none of which is a permanent factor, at least as they now apply. If one took the tariff away, your evidence would be that the Canadian industry is still in shape, is getting in better and better shape to stand the shock?

Mr. Mort: Clearly. I should like to add a small point, then Mr. Dewar might wish to comment.

The tariff is somewhat peculiar for the Canadian petrochemical industry. It is there, and in times of shortage clearly prices reflect the tariff. In times of surpluses, products available from other parts of the world normally jump that tariff barrier and drive Canadian prices down.

During the 1977-78 surplus condition of petrochemicals in the world, we did studies on what our average prices were, netted to our Canadian plants versus our U.S. plants. Essentially, we could not find any differential.

So, in times of long supplies of petrochemicals, which are more normal than short, we do not see any advantage in the Canadian market in the tariff, yet we still have to jump the tariff to go to the United States.

Senator Murray: I am a little unclear with respect to the over-capacity, either existing or planned, in the Canadian industry. With regard to the plants Mr. Pierce plans to open in 1985, the AGE plants, I take it they are being built for the domestic market?

Mr. Pierce: No, they are not being built for the domestic market, senator, but they certainly will be able to serve the domestic market. What we are saying is that we are building these plants essentially for the export market.

Mr. Mort: As a taker of the ethylene from Mr. Pierce's plants, the derivative facilities which we will build in Alberta will require an investment of about \$500 million. Approximately 50 to 60 per cent of the output of those plants in the early years is planned for export and not domestic.

Senator Murray: You take all the output of AGE's present plant in Alberta. Is that going to be the arrangement with the one opening in 1985?

Mr. Pierce: No, senator. That is the arrangement we would like.

Mr. Mort: We are negotiating on that.

[Traduction]

comparativement aux États-Unis afin d'absorber ces frais. Je ne crois tout simplement pas qu'il soit raisonnable à long terme de vendre du gaz au Canada avec une telle différence.

Le sénateur Murray: Le tarif canadien sur ces produits est de 10, 14 ou 15%, n'est-ce pas?

M. Mort: Oui.

Le sénateur Murray: Évidemment, si l'on prend ce point de vue, on aurait l'avantage d'un taux de change plus bas et de charges d'alimentation moins coûteuses, et aucun de ces avantages n'est permanent, du moins dans les circonstances actuelles. Si on éliminait le tarif, vous diriez que l'industrie canadienne marche toujours bien, et qu'elle devient de plus en plus prête à absorber ce genre d'impact.

M. Mort: Certainement. J'aimerais ajouter quelque chose, et peut-être que M. Dewar pourrait apporter ses commentaires.

Le tarif est une chose un peu étrange pour l'industrie pétrochimique canadienne. Il existe cependant, et en période de pénurie les prix reflètent le tarif. Lorsqu'il a des excédents, les produits disponibles provenant du reste du monde franchissent normalement cette barrière tarifaire et font baisser les prix canadiens.

En 1977-1978 il y a eu des excédents dans le secteur des produits pétrochimiques dans le monde entier, et nous avons alors mené des études sur nos prix moyens, nous avons comparé nos usines canadiennes à nos usines américaines. Fondamentalement, nous n'avons pas découvert de différences.

Donc, lorsqu'il existe des stocks de produits pétrochimiques, ce qui se produit plus fréquemment que des pénuries, nous ne croyons pas que le tarif présente des avantages pour le marché canadien, pourtant nous devons surmonter le tarif quand on se tourne vers les États-Unis.

Le sénateur Murray: Je ne comprend pas tout à fait ce que vous dites quand vous parlez d'une trop grande production, soit existante ou prévue, dans l'industrie canadienne. En ce qui a trait aux usines que M. Pierce prévoit ouvrir en 1985, des usines AGE, je présume qu'elles seront construites pour le marché canadien?

M. Pierce: Non, elles ne seront pas construites pour le marché canadien, sénateur, mais elles pourront certainement le servir. C'est-à-dire que nous construisons ces usines principalement pour le marché d'exportation.

M. Mort: En tant qu'utilisateur de l'éthylène des usines de M. Pierce, nous devons investir environ \$500 millions pour construire les usines de produits dérivés en Alberta. Nous prévoyons exporter entre 50 et 60 p. 100 de la production de ces usines au début de leur exploitation.

Le sénateur Murray: Vous prenez toute la production de l'usine actuelle de l'Alberta Gas Ethylene. Ferez-vous de même pour l'usine qui ouvrira en 1985?

M. Pierce: Non, sénateur. C'est ce que nous aimerions.

M. Mort: Nous sommes en négociations à ce sujet.

[Text]

Mr. Pierce: We expect that by 1985 there could well be two more plants. Rather than leave 1985 on the hook, we are thinking more in the range of 1983 and '84 for the first and second, with the third to follow in whatever reasonable construction period there should exist between the two plants.

Senator Murray: You are building for the export market, confident that you can penetrate it with or without the new trading arrangement?

Mr. Pierce: I suppose our attitude is that we think we have learned a lot, and if we are ever going to be competitive in the world, it must be now, and we must be competitive in the world. It would be very positive if something would happen in this area. We cannot sit back and wait until it does happen, because it may never happen. So, those are the business decisions that, in effect, we will be making.

The Chairman: Not to interrupt you, Senator Murray, but if I understand the testimony, plants will be built in any event, but if free trade is arranged they will do more upgrading in Canada than otherwise.

Mr. Pierce: First of all, we should go back to the beginning. The ethylene will not be exported out of Canada. The ethylene will be upgraded to the first or second level, as the case may be. For instance, Mr. Mort's company takes ethylene from the first plant, makes VCM, which he then kindly sells to a company at an upgraded price that we own 50 per cent of, which makes PVC out of it, and it is the PVC which is exported.

We think the best thing would be if it was not the PVC that was exported, that it was the plastic pipe made from the PVC that was exported, and there certainly will be more and more of that going on because of the fact that these world-scale plants exist. Basically, we must look at the export market. By way of example, the California market is larger than the whole of the market in Canada.

Senator Murray: You are not concerned about facing a mammoth overproduction of ethylene in the mid-1980s?

Mr. Pierce: No. There are many forces which will determine how much we produce, one of which is the degree to which governments are prepared to bet on the downstream to put the plants in. That is where the real risk exists.

Senator Murray: This is perhaps a political-economic question in the international field, but you have made reference a couple of times to Iran and Saudi Arabia. At what point are the OPEC nations, or some of them, going to move into petrochemicals in a big way and begin to try to acquire access to the American market for their products as a condition of continued supplies of oil?

Mr. Pierce: I do not know, senator. Many people said we should not have gone ahead with our last project because of an

[Traduction]

M. Pierce: Nous prévoyons que d'ici 1985, il pourrait bien y avoir deux autres usines. Plutôt que s'accrocher à l'année 1985, nous préférons songer aux deux autres usines, celles de 1983 et de 1984 et prévoir la construction de la troisième usine dans le délai raisonnable qu'il y aura eu entre la construction des deux premières.

Le sénateur Murray: Vous construisez des usines pour le marché d'exportation, vous-êtes sûrs que vous pouvez vous y tailler une place, avec ou sans les nouvelles ententes commerciales?

M. Pierce: Nous nous disons que nous avons appris beaucoup. Et que si nous devons devenir concurrentiels sur le marché mondial, autant l'être maintenant. Nous devons être concurrentiels sur le marché mondial. Ce serait très bien si quelque chose se produisait dans ce domaine. Cependant, nous ne pouvons pas nous asseoir et attendre que cela se produise, car cela pourrait ne jamais se produire. Ainsi, ce sont là les décisions commerciales qu'en fait, nous prendrons.

Le président: Ce n'est pas pour vous interrompre, sénateur Murray, mais de la façon dont je comprends le témoignage, les usines seront construites; cependant, si on s'entend sur le libre-échange, une plus grande part de la transformation se fera au Canada.

M. Pierce: Premièrement, nous revenons en arrière. L'éthylène ne sera pas exporté du Canada. L'éthylène subira une ou deux transformations, selon le cas. Par exemple, la société de M. Mort prend l'éthylène de la première usine, fabrique du VCM et le revend à un prix plus élevé, soit 50 p. 100 plus cher, à une de nos sociétés, qui elle, fabrique de PVC et l'exporte.

Nous croyons que l'idéal, ce serait de ne pas exporter le PVC, mais bien le tuyau de plastique qui est fait de ce matériel. Ce sera de plus en plus souvent le cas car nous avons des usines dont la capacité de production permet de desservir les marchés mondiaux. Fondamentalement, nous devons considérer le marché à l'exportation. Par exemple, le marché de la Californie est plus vaste que celui de l'ensemble du Canada.

Le sénateur Murray: Ne craignez-vous pas de vous retrouver avec une production colossale d'éthylène au milieu des années 80?

M. Pierce: Non. Beaucoup d'éléments déterminent les quantités que nous devons produire, l'un étant de savoir dans quelle mesure les gouvernements sont disposés à prendre des risques et à installer des usines en aval des eaux là où les véritables risques se situent.

Le sénateur Murray: Cette question est peut-être d'ordre politico-économique dans le domaine internationale, mais vous avez évoqué à deux reprises l'Iran et l'Arabie Saoudite. Les pays de l'OPEP, ou certains d'entre eux, vont-ils, selon vous, se tailler une place importante dans la pétrochimie et commencer à essayer de placer leurs produits sur le marché américain comme condition du maintien de leurs ventes de pétrole?

M. Pierce: Je l'ignore, sénateur. Pour beaucoup, nous n'aurions pas dû amorcer notre dernier projet parce que la surpro-

[Text]

anticipated oversupply coming out of the Middle East. I cannot tell you when it is going to happen. The Japanese bet on Iran as a great place to build a petrochemical plant, but it has not happened. Because of the current instability, they have pulled out. I do not think we can guess in relation to these things, but certainly it has not happened so far.

Senator Murray: Mr. Chairman, I may come back to pursue the point as to whether there is a considerable difference in emphasis as between Mr. Dewar of Union Carbide and the others, but for the moment those are all of my questions.

The Chairman: Thank you, Senator Murray.

Senator Bosa.

Senator Bosa: Assuming the OPEC countries get into the petrochemical industry in a big way, would international competition intensify to the point, given the longevity of plants built in Canada, where we would no longer be in a position to compete?

How long a period is it before a new plant repays the original investment?

Mr. Pierce: Insofar as the ethylene plants in Alberta are concerned, they have been set up on a utility basis so that the derivative producers would be able to tell what their actual cost of ethylene would be. They are run like a pipeline or a power utility, with the only variances being their operating costs and the cost of the feedstock.

Senator Bosa: Municipalities write off the cost of building a sewer line or an aqueduct over a period of 20 years. Would a similar approach be taken in respect of these plants?

Mr. Pierce: Most of the people I talk to in the industry look to a period of 10 years—for a number of reasons, one of which is obsolescence. This is an industry which survives on technology.

Mr. Mort: If I may speak to the situation in the Middle East for a moment, Dow Chemical of Canada is looking at a project in Saudi Arabia. As well, we spent a substantial amount of time looking at the huge investment in Alberta. That was the largest investment decision our company has ever made, and it was our judgment at the time that Saudi Arabian projects would not impact on the Alberta project. Saudi Arabian projects will impact on the European chemical market clearly, and if there is product left over, it will be flowing into some of the east coast and southern states of the United States, and certainly Saudi Arabia would not hesitate for the one minute to use oil as a lever in obtaining duty free access for that product.

Senator Bosa: Canada, of course, is using gas exports as a lever in bringing down the existing tariff barriers. If there were no tariffs and if Canadians acquired natural gas and oil at the same price as the Americans do, would we be just as efficient as the Americans?

[Traduction]

duction du Moyen-Orient était prévue. Je ne peux pas vous dire quand cela surviendra. Le Japon avait cru que l'Iran serait un pays idéal pour y construire une usine pétrochimique, mais rien ne s'est fait. A cause de l'instabilité actuelle il a abandonné ce projet. Il me semble impossible de juger vraiment à propos de ce genre de choses, mais jusqu'à présent rien ne s'est fait.

Le sénateur Murray: Monsieur le président, je reprendrais peut-être la parole pour demander encore s'il y a une grande différence d'optique entre M. Dewar de *Union Carbide* et les autres, mais pour le moment c'est tout ce que je voulais savoir.

Le président: Je vous remercie, sénateur Murray.

Sénateur Bosa.

Le sénateur Bosa: En supposant que les pays de l'OPEP se taillent une très grande place dans l'industrie pétrochimique, la concurrence internationale s'intensifiera-t-elle au point où, étant donné la longévité des usines construites au Canada, notre position ne pourra plus être compétitive?

Après combien de temps une nouvelle usine rembourse-t-elle l'investissement initial?

M. Pierce: Pour ce qui est des usines d'éthylène de l'Alberta, elles ont été créées en tant que service public, de sorte que les producteurs des dérivés pourraient dire ce que serait le coût réel de l'éthylène. Elles sont exploitées comme un service public de gazoduc ou comme une centrale électrique, les seules variantes étant les coûts d'exploitation et celui des charges d'alimentation.

Le sénateur Bosa: Les municipalités amortissent le coût de la construction d'une conduite d'égout, ou d'un aqueduc, après 20 ans. La même chose s'appliquerait-elle pour ces usines?

M. Pierce: La plupart de ceux que j'ai rencontré dans l'industrie parlaient de dix ans, à cause d'un certain nombre de raisons, dont la désuétude. Ce secteur survit grâce à la technologie.

M. Mort: Permettez-moi d'évoquer la situation du Moyen-Orient. A cet égard *Dow Chemical of Canada* envisage un projet en Arabie Saoudite. De plus, nous avons consacré énormément de temps à passer en revues nos gros investissements en Alberta. C'était la plus grande décision que notre société ait jamais prise en matière d'investissements et nous estimions alors que le projet d'Arabie Saoudite n'aurait pas de répercussions sur celui de l'Alberta. Les projets d'Arabie Saoudite influenceront nettement sur le marché pétrochimique européen et si la production est excédentaire, elle ira à certains des États de la côte est et du Sud des États-Unis, et l'Arabie Saoudite n'hésitera sûrement pas un instant à utiliser le pétrole comme moyen de pression pour pouvoir écouler ce produit hors taxe.

Le sénateur Bosa: Naturellement, le Canada utilise les exportations de gaz naturel comme moyen de pression pour réduire les barrières tarifaires actuelles. S'il n'existait pas de tarifs douaniers et si les Canadiens obtenaient du gaz naturel et du pétrole au même prix que les Américains, serions-nous aussi efficaces que ces derniers?

[Text]

Let me elaborate. We have had some witnesses from manufacturing concerns who have stated that wages and salaries in certain Canadian industries were higher than in their U.S. counterparts, and that fringe benefits differed. Is that a factor in the petrochemical industry, or how do they compare?

Mr. Mort: Workers' salaries represent a relatively minor portion of the final cost of petrochemicals. The capital cost of the facilities is significant. We do have a capital cost disadvantage in Canada, ranging from estimates of 15 to 25 per cent, depending on location. We also do have some tax advantages in faster write-offs. I do not think, however, that the tax advantage completely defrays the capital disadvantage. So, there may need to be some energy advantage on a long-term basis, partly because of the environment in Canada. But it does not have to be anything like the advantage that exists today.

Mr. Pierce: Our assessment coming out of this latest project, senator, is that the Canadian workman is as good as his U.S. counterpart. We have a good financial market in Canada, but historically any financings done in Canada are at a rate 1½ or 2 points above similar financings in the United States.

One advantage which has been utilized by all of the chemical projects we have talked about was the income bond financing, which is effect allowed us to do something that we might not otherwise have been able to do had we been paying the high interest rates. That has now been taken away from us, and it is my personal opinion that it should not have been taken away from these kinds of projects. It was not a question of taking something away from the government. In the end, what happened is that something was built which ultimately contributed to the government. So, that is a disadvantage that we did not have two or three years ago.

I do not know that we will ever have a financial market in Canada that will allow us access to money at the same rates as they have in the United States. I do not think in Canada we have the basic manufacturers to allow equipment to come in on the same competitive basis as prevails in the United States. Perhaps we will. We are getting more and more compression manufacturing in Canada. One of the things that was said about the Alberta project was that it could not be built. There wasn't anything out there but a bunch of field. Well, strangely enough, that project went quite well. In fact, it came in under the cost estimate. The labour productivity proved to be as good as the supervision was. Where the supervision was bad, so was the productivity; where the supervision was good, productivity was great.

Mr. Dewar said something that I think is worth thinking about, and that is whether or not there is a way in which governments can help. One of the ways in which government has helped in the past was by making available the income bond financing capability.

[Traduction]

Je m'explique: des témoins du secteur manufacturier ont déclaré que dans certaines industries canadiennes les traitements et les salaires étaient supérieurs à leur équivalent aux États-Unis, et que les avantages sociaux étaient différents. Est-ce aussi le cas de l'industrie pétrochimique, et comment se comparent nos deux pays à cet égard?

M. Mort: Les salaires représentent une portion relativement mineure du coût final des produits pétrochimiques. Le coût d'immobilisation des installations est élevé. À cet égard, le Canada accuse un désavantage sur le plan des coûts d'immobilisations qui varie entre 15 et 25%, selon l'emplacement. Nous bénéficions aussi de certains avantages fiscaux, avec des amortissements plus rapides. Je ne pense cependant pas que ce genre d'avantage compense entièrement la dépense en capital. Il y aurait donc peut-être besoin, à long terme, de certains avantages sur le plan énergétique, surtout à cause de l'environnement au Canada. Mais il n'est pas nécessaire qu'il soit semblable à celui d'aujourd'hui.

M. Pierce: D'après ce dernier projet, sénateur, nous estimons que le travailleur canadien est aussi compétent que son homologue américain. Nous possédons un bon marché financier au Canada mais l'expérience montre bien que tous les financements faits au Canada se situent à 1.5 ou 2 points au-dessus des financements semblables faits aux États-Unis.

L'un des avantages utilisés dans tous les projets du secteur chimique dont nous avons parlé réside dans le financement par obligations à intérêt conditionnel, qui en fait nous a permis d'entreprendre des opérations qui nous auraient été impossibles avec des taux d'intérêt élevés. Cela nous a maintenant été retiré et, à mon avis, ça n'aurait pas dû être le cas pour ce genre de projets. Il n'était pas question d'enlever quelque chose au gouvernement. En fin de compte, il y avait un élément positif qui profitait au gouvernement en dernier ressort. Il s'agit donc d'un désavantage que nous n'avions pas il y a deux ou trois ans.

Je ne sais pas si nous aurons jamais un marché financier au Canada qui nous donnera accès à l'argent aux mêmes taux que ceux qui existent aux États-Unis. Je ne pense pas que nous ayons au Canada les mêmes fabricants de base pour permettre au matériel d'entrer de la même façon concurrentielle qu'il existe aux États-Unis. Nous aurons peut-être un tel marché. Nous recevons de plus en plus de commandes de matériel de compression au Canada. Une des choses que l'on a dites au sujet du projet de l'Alberta c'est qu'il n'était pas réalisable. Il n'y avait rien d'autre que des champs immenses. Ce qui est étrange, c'est que ce projet a très bien abouti. En fait, il a été réalisé en deçà du coût. La productivité de la main-d'œuvre s'est avérée aussi bonne que la surveillance. Lorsque la surveillance était mauvaise, la productivité baissait. Lorsque la surveillance était bonne il y avait une grosse productivité.

M. Dewar a dit quelque chose qui mérite réflexion à savoir si les gouvernements peuvent aider d'une façon ou d'une autre. Par le passé, le gouvernement a apporté son aide en rendant disponible la capacité de financement au moyen d'obligations à intérêt conditionnel.

[Text]

Senator Bosa: There is discussion about that at the present time. How does transportation impact on the cost of petrochemicals?

Mr. Pierce: In the case of some petrochemicals, we can deliver on a transportation basis as far south as Los Angeles on a competitive basis with someone producing on the Gulf Coast of the United States. That is a long way from Alberta, but it is something we can do.

Senator Bosa: You are not at a disadvantage?

Mr. Pierce: Well, it would be much easier if Los Angeles were closer.

Mr. Mort: As part of my comments and as part of what was submitted to the NEB a few years ago, we in fact drew up a transportation map for all petrochemicals on the basis of supply points at Montreal, Sarnia and Alberta, and that was my comment, that if there were no tariffs we could compete on a transportation basis only to 59 per cent of the U.S. market.

Senator Bosa: Senator Murray mentioned the exchange rate. Does your industry view the exchange rate as a long-term support around the 10 or 15 per cent difference, the advantage it has now, or do you view it as a temporary bonanza?

Mr. Mort: We view it as a temporary situation in our long-term investment.

Mr. Withers: Mr. Chairman, during my comments I think I indicated that something in the order of an 85 per cent difference in feed stock costs with the United States is necessary in order to be wholly competitive due to the other disadvantages. That was based on assuming a 90 per cent exchange rate.

Senator Yuzyk: Mr. Chairman, there has been a great deal of discussion about free trade, and this will require, of course, the efforts of both government and industry. What steps do the witnesses think should be taken to try to reach this objective in as short a period a time as possible? I am asking each one of you gentlemen to express your views as to what you think should be done to promote this whole idea of free trade, and particularly to convince the Americans.

Mr. Dewar: First of all, I think we should form a group of people who are regionally representative of the industry in Canada, and they should address the problem as a private sector committee, and then we could come up with a whole spectrum of recommendations for the government with as many *quid pro quos* as we can design. It has to be a government-to-government negotiation and this in effect would be our input to that. I do not think that as yet we have spent much time and effort collectively to get a national picture. I believe we can, but it will take a lot of work on the part of some interested parties in private sector. One of our problems, as you will appreciate, is that some members of the sector are not that interested, and we get bogged down and we really need those who are interested to come up with a case.

[Traduction]

Le sénateur Bosa: On en parle actuellement. Quelles sont les répercussions du transport sur le coût des produits pétrochimiques?

M. Pierce: En ce qui concerne certains produits pétrochimiques, nous pouvons effectuer le transport de façon concurrentielle jusqu'au sud de Los Angeles lorsque le producteur se trouve sur le golfe du Mexique. C'est loin de l'Alberta, mais nous pouvons le faire.

Le sénateur Bosa: Etes-vous désavantagé?

M. Pierce: Ce serait beaucoup plus facile si nous étions moins loin de Los Angeles.

M. Mort: Dans le cadre de mes observations et de ce que nous avons soumis à l'Office national de l'énergie il y a quelques années, nous avons en fait établi une carte des transports pour tous les produits pétrochimiques, sur la base de points d'approvisionnement situés à Montréal, Sarnia et en Alberta. J'avais fait remarquer que s'il n'y avait pas de tarifs douaniers, nous ne pourrions, en matière de transport, affronter la concurrence que pour 59 p. 100 du marché américain.

Le sénateur Bosa: Le sénateur Murray a fait mention du taux de change. Votre industrie considère-t-elle le taux de change comme une aide à long terme se situant aux alentours de la différence de 10 ou 15 p. 100, ce qui représente l'avantage actuel, ou bien considérez-vous qu'il s'agit d'un avantage temporaire?

M. Mort: Dans notre investissement à long terme nous considérons qu'il s'agit d'une situation temporaire.

M. Withers: Monsieur le président, au cours de mes observations j'ai indiqué qu'une différence de 85 p. cent dans les coûts des stocks d'alimentation par rapport aux États-Unis est nécessaire pour pouvoir pleinement affronter la concurrence, compte tenu des autres désavantages. Ces calculs étaient basés en présumant un taux de change de 90 p. cent.

Le sénateur Yuzyk: Monsieur le président, on a beaucoup discuté de libre-échange et la question nécessitera, bien entendu, la collaboration du gouvernement et de l'industrie. Quelles sont, selon les témoins, les étapes à suivre pour atteindre cet objectif le plus rapidement possible? J'aimerais que chacun d'entre vous me donne son avis au sujet de ce qui doit être fait pour promouvoir l'idée de libre-échange, et surtout pour convaincre les Américains.

M. Dewar: Premièrement, je pense que nous devrions réunir un groupe de personnes, choisis de manière à représenter régionalement l'industrie au Canada qui formeraient un comité de l'entreprise privée afin d'étudier le problème. Nous pourrions alors formuler toute une gamme de recommandations à l'intention du gouvernement et autant de contre-recommandations qu'on pourra imaginer. La négociation devra se faire de gouvernement à gouvernement et c'est à ce chapitre que nous pourrions apporter notre collaboration. Jusqu'à maintenant, je ne crois pas que nous ayons consacré beaucoup d'efforts et de temps en commun pour donner une image d'unité à l'échelle nationale. Je crois que nous pouvons y parvenir, mais cela exigera beaucoup d'efforts de la part de certaines parties intéressées de l'entreprise privée. L'un de nos

[Text]

Mr. Withers: I think the perspective we see that concerns us most in terms of talking to potential customers in the United States is long-term stability in policy. People who are looking to build plants in the United States to take the product from Canada are looking at something in the order of 10 or 20 years considering depreciation and everything else, so they need to have some assurance of a stable policy for supply. Our policies on export and availability of product, has, as I said, possibly a better outlook than a lot of countries and over a longer period of time, but we do not portray much stability in our policy.

Mr. Mort: I would agree with Mr. Dewar that we need an industry consensus to present to the government on both bilateral free trade and on the methods needed to achieve it.

Senator Yuzyk: How far are we on the road to that at this stage?

Mr. Mort: A great deal of time was spent arguing in the sectoral committee a few years ago on this very issue, and I think the perception of the industry today is quite a bit different from what it was then. I think the industry could reach a consensus. The main blem two years ago was the question of something to assure ongoing investments in petrochemicals in Canada or safeguards, if you will, relative to the auto pact. I think since the development of the situation in Iran, many questions in the minds of government officials may have disappeared. If we could find some mechanism of leveraging free trade with the United States, with assured supplies of Canadian feedstocks, we would not need any safeguards to assure that we would get investment in Canada.

The Chairman: Senator Yuzyk, your question seemed to be couched in terms of free trade generally, to some extent.

Senator Yuzyk: With particular reference to petrochemicals.

The Chairman: For the record, I think I should say that all of the answers were related to this industry only.

Mr. Pierce: I think one of the most positive things that has happened has been this committee and the general relations with the U.S. Congress on these and other matters. I guess my assessment would be that since nothing constructive is going to be done anywhere until after November of this year, with that particular time frame I do not think we have to hurry very much between now and then. But I think the importance of achieving this is probably such that we should move as quickly as we can, and whenever we achieve it it will be a positive thing.

[Traduction]

problèmes, comme vous pouvez le constater, est que certains membres de l'entreprise privée ne sont pas intéressés et c'est pourquoi la question piétine. Il faut absolument que les parties intéressées soumettent des propositions concrètes.

M. Withers: A mon avis, l'élément qui nous préoccupe le plus, dans le cadre de discussions avec des clients éventuels aux États-Unis, concerne la stabilité à long terme de la politique. Ceux qui envisagent de construire des usines aux États-Unis et de s'approvisionner au Canada doivent prévoir 10 ou 20 ans à l'avance pour calculer l'amortissement et autres exigences du genre et c'est pourquoi ils ont besoin de garanties en ce qui concerne la stabilité de la politique des approvisionnements. Notre politique en matière d'exportation et d'approvisionnement en produits offre sans doute, comme je l'ai dit, des perspectives plus attrayantes que celle de bon nombre d'autres pays, et pour une période de temps plus longue, mais elle ne donne pas vraiment l'image de la stabilité.

M. Mort: Je soutiens, comme M. Dewar, que l'industrie doit être en mesure de présenter un consensus au gouvernement à la fois sur la question du libre-échange bilatéral et sur les méthodes d'y parvenir.

Le sénateur Yuzyk: Où en sommes-nous actuellement à ce sujet?

M. Mort: Il y a quelques années, le comité de l'entreprise privée a consacré beaucoup de temps à discuter de cette question et, à mon avis, l'industrie a aujourd'hui une opinion bien différente de celle qu'elle avait à l'époque. A mon avis, l'industrie peut parvenir à un consensus. Il y a deux ans, le problème le plus important concernait la façon d'assurer la poursuite des investissements dans l'industrie pétrochimique au Canada ou encore les garanties relatives à l'accord de l'automobile. Depuis le début des événements survenus en Iran, il est probable que bon nombre de questions ont cessé de préoccuper les fonctionnaires. Si nous pouvions trouver un moyen de lancer le libre-échange avec les États-Unis, tout en assurant les approvisionnements du côté canadien, nous n'aurions pas besoin de rechercher des garanties d'investissement au Canada.

Le président: Sénateur Yuzyk, votre question semble viser dans une certaine mesure, le libre échange en général.

Le sénateur Yuzyk: Plus particulièrement l'industrie pétrochimique.

Le président: Aux fins du procès-verbal, je crois devoir rappeler que toutes les réponses concernent uniquement cette industrie.

M. Pierce: L'une des choses les plus positives qui se soient produites est la création de ce comité et l'état de ses relations générales avec le Congrès des États-Unis à ce sujet et d'autres égards. Étant donné qu'aucune mesure constructive n'est adoptée nulle part avant le mois de novembre de cette année, je ne crois pas que nous devrions nous presser beaucoup d'ici là. Pour ce qui est de cet objectif, cependant, son importance est telle que nous devons agir aussi rapidement qu'il est possible; peu importe quand nous l'atteindrons, ce sera tout le même un résultat positif.

[Text]

There have been some changes; I think the Middle East has caused some changes in thinking in corporate headquarters all around the world, and now there are people in the chemical industry in the United States, who have representation in Canada, who are now looking at Canada as a source of product rather than as a source of basic raw material. I think we could expect some support from them, on a self-interest basis, in a way we have not had in the past. I think to the extent those companies have diversified in other parts of the world, they have not found it as good as it was six or seven years ago. So I think there is support there.

But I think we start, as Mr. Dewar and Mr. Mort said, by trying to get a consensus in the industry. If we cannot get a consensus, then we do what seems to make sense. I think a legislative forum such as yours and the Congress of the United States and the relationship between them is probably equally as important as the administration-to-administration relationship. Finally, on the administration side I think it would be very good if the Canadian administration related to Canadian business in the same way that the United States administration relates to U.S. business, which is to take them in and tell them what is going on and to work together towards the same goal. Having said all that, I should add that it will not happen overnight but I think the world is going to tend to push us closer together.

Senator Bosa: And you do not think this is happening in Canada?

Mr. Pierce: No, I think business in Canada relates differently to government from the way business in the United States relates to government there.

Senator Yuzyk: I have just one more question, Mr. Chairman, and this is about lobbying, which is a very common practice, particularly in Washington and the United States generally. Has your industry given any thought to having a permanent lobby in Washington to promote Canadian interests?

Mr. Dewar: I think that is a good suggestion. We are at the formative stage where we do not even have a committee yet.

The Chairman: I thought Senator Yuzyk was going to ask if we would consider a permanent lobby in Ottawa. That might be equally necessary.

Senator Yuzyk: I have always considered lobbying as more of an American style than the Canadian style, but perhaps we need it here too.

Senator Bosa: But not in the Korean way.

Mr. Pierce: Senator, you make a good argument, according to the way Mr. Dewar was talking, whether it is more important for Canada to save a company that builds automobiles or to build on something that could be world competitive. In that respect, yes, I think all the government support that can be forthcoming on this is better.

[Traduction]

La situation s'est modifiée; les événements du Moyen-Orient ont amené les dirigeants d'entreprises... à changer leur façon de penser (un peu partout dans le monde). Certaines personnes de l'industrie des produits chimiques aux États-Unis, qui sont représentées au Canada, considèrent maintenant le Canada comme une source de production plutôt que comme une source d'approvisionnement en matières premières. A mon avis, nous pourrions bénéficier de leur soutien, sur la base d'intérêts réciproques, comme nous ne l'avons encore jamais fait. Les entreprises qui ont étendu leurs activités à d'autres régions du monde n'obtiennent pas les mêmes succès qu'il y a six ou sept ans. Ce facteur nous est favorable.

Comme MM. Dewar et Mort l'ont soutenu, je crois néanmoins que l'industrie doit parvenir à un consensus; si nous n'y parvenons pas, nous adopterons les mesures appropriées. Les relations qu'entretiennent une tribune législative telle que la vôtre et celle du Congrès des États-Unis sont probablement aussi importantes que des relations de gouvernement à gouvernement. Enfin, je crois qu'il serait souhaitable que le gouvernement canadien se comporte à l'égard de l'entreprise canadienne de la même façon que les autorités américaines le font à l'endroit des entreprises américaines, à savoir les tenir au fait de la situation et collaborer avec elles en vue d'atteindre des objectifs communs. Cela dit, la chose ne se réalisera pas du jour au lendemain, mais je crois que la situation mondiale nous rapprochera de plus en plus.

Le sénateur Bosa: Mais vous ne croyez pas que cette situation prévaut au Canada?

M. Pierce: Non, à mon avis, au Canada les entreprises n'entretiennent pas les mêmes relations avec le gouvernement que les entreprises américaines vis-à-vis du gouvernement des États-Unis.

Le sénateur Yuzyk: J'aurais une autre question, Monsieur le président, au sujet du démarchage qui constitue une pratique généralisée aux États-Unis et particulièrement à Washington. Votre industrie a-t-elle songé à se faire représenter par des démarcheurs à Washington afin de promouvoir les intérêts canadiens?

M. Dewar: Je pense que c'est une bonne idée. Nous sommes au stade embryonnaire, et nous n'avons pas encore de comité.

Le président: Je pensais que le sénateur Yuzyk allait demander s'ils songeraient à affecter des représentants en permanence à Ottawa. Ce serait peut-être tout aussi nécessaire.

Le sénateur Yuzyk: J'ai toujours pensé que le lobbying était propre aux Américains davantage qu'aux, mais il nous serait peut-être utile aussi.

Le sénateur Bosa: Mais pas de lobbying de style Coréen.

M. Pierce: Sénateur, vous soulevez une bonne question dans le sens de ce que disait M. Dewar: vaudrait-il mieux pour le Canada sauver une compagnie de fabrication d'automobiles ou miser sur une entreprise qui pourrait livrer une concurrence mondiale? À cet égard, oui, je pense que le gouvernement aurait avantage à donner son plein appui.

[Text]

The Chairman: Not to give evidence by answering your question, senator, but I don't think you were here when Mr. Katz was present from the United States.

Senator Yuzyk: I was here but only briefly. I had to leave for another meeting.

The Chairman: He made the clear point that the impact of something of this sort on American industry is so much less than in Canada that he felt that Canadian sensitivities were perceived in the United States to be such that they would not initiate something of this sort. These are things that have to be initiated in Canada and not in the United States. Then we would see what action would evolve from that.

Senator Murray: Mr. Chairman, I wanted to ask Mr. Dewar whether he would elaborate on a statement made in the appendix with which he furnished us, namely, that free trade at present would result in an inequitable impact regionally in Canada.

Mr. Dewar: Yes. I think that the long-established petrochemical sector in the Montreal area is just regrouping, hopefully to take advantage of what they can economically; if by chance the crude is found in the Atlantic, then of course they are in a very advantageous location. That to me would require either compensation or some recognition of the fact that it is not as far advanced, is not as modern as we are in Sarnia or as we are in Alberta. I think politically you must take these things into account and one way or another address them and compensate for them or recognize that there is a time frame required.

Senator Yuzyk: I see that Union Carbide, Gulf and La Société Générale de Financement are coming together, building a plant in Quebec, in the Montreal area. Is it the future of that plant about which you are concerned?

Mr. Dewar: Well, yes. Actually, we are not building a plant. At this stage we have a letter of intent among the three parties that we will form a consortium from existing facilities that are there on the part of Gulf and ourselves, and the SGE are becoming a shareholder in that. There is some capacity in that combined facility now yet to be utilized and the intention is that when that is utilized we will then have a look at the scene to see what the opportunities are—in that. Other than the partners to this, there are a number of prospective customers who wish to use ethylene-propylene to a greater degree than has been the case up to now. I would say that within three to five years there will be consideration of expansion of that facility, if it is economical to do so.

Senator Murray: Carl Beigie, from the C.D. Howe Institute, was here a couple of weeks ago before our National Finance Committee. We had a brief exchange in another connection about the petrochemical industry in which he said that it was largely as a result of the tariff structure that we face in the United States that the petrochemical industry does not have a chance to expand rapidly in Alberta. He said the fact of the matter is that our market is a North American market and it just so happens that transportation and location concerns make it extremely difficult for other parts of Canada to have a real

[Traduction]

Le président: je ne crois pas, sénateur, que vous étiez des nôtres lorsque M. Katz, des États-Unis, est venu témoigner.

Le sénateur Yuzyk: J'y étais, mais j'ai dû m'absenter pour assister à une autre réunion.

Le président: Il a indiqué clairement que l'incidence d'une mesure comme celle-là sur l'industrie américaine est bien moins importante qu'au Canada, ce qui le portait à penser que les réactions du Canada étaient perçues aux États-Unis comme n'allant pas dans le sens d'une telle mesure. Il y a des mesures qui doivent être prises au Canada et non aux États-Unis. Ensuite, il resterait à voir quelle marche à suivre qui s'impose.

Le sénateur Murray: Monsieur le président, je voulais demander à M. Dewar d'expliquer une affirmation contenue dans l'annexe qu'il nous a distribuée, à savoir que le libre-échange entraînerait actuellement des répercussions régionales inégales au Canada.

M. Dewar: Oui. Je pense que l'industrie pétrochimique, depuis longtemps établie dans la région de Montréal est en train de se regrouper de manière à tirer le plus d'avantages économiques possible. Si, par hasard, on trouve du pétrole brut dans l'Atlantique, l'industrie montréalaise sera fort avantagée. À mon avis, il faudrait prévoir des mesures, compensatoires ou autres, du fait que les installations de Montréal ne sont pas aussi avancées, ni aussi modernes que les nôtres à Sarnia ou en Alberta. Je crois que du point de vue politique, vous devez en tenir compte et, d'une façon ou d'une autre, prévoir des compensations ou faire comprendre l'importance d'établir des échéanciers.

Le sénateur Yuzyk: Je vois que la Union Carbide, Gulf et la Société générale de financement concertent leurs efforts pour aménager une usine au Québec, dans la région de Montréal. Est-ce l'avenir de cette usine qui vous préoccupe?

M. Dewar: Eh bien, oui. À vrai dire, il n'est pas question d'aménagement d'une usine. Il n'y a eu, jusqu'à présent, qu'une déclaration d'intention entre les trois parties, selon laquelle la société Gulf et nous-mêmes formerons un consortium avec les installations existantes, et la SGE se joindra à nous à titre d'actionnaire. Cette combinaison comporte un certain potentiel qu'il reste encore à exploiter, et nous entendons étudier la situation pour en dégager les possibilités une fois que les opérations seront en marche. Outre les sociétaires, il y a aussi un certain nombre de clients éventuels désirant employer davantage d'éthylène-propylène. Je dirais que d'ici trois à cinq ans, il faudra songer à l'expansion de cette installation, dans la mesure où ce sera économiquement viable.

Le sénateur Murray: M. Carl Beigie, de l'Institut C.D. Howe, est venu témoigner devant le Comité des finances nationales il y a quelques semaines. Nous avons discuté brièvement de l'industrie pétrochimique et à ce sujet, il a déclaré que l'essor mitigé de l'industrie en Alberta était imputable en grande partie aux structures tarifaires en vigueur aux États-Unis. Il a fait valoir qu'il s'agissait d'un marché Nord-américain et qu'il était extrêmement difficile pour d'autres régions du Canada, pour des raisons de transport et des considérations géographiques, d'envisager sérieusement à de grands projets.

[Text]

promise for major expansions in those industries that have economies of scale in fairly significant number.

I take it that eliminating the tariff would benefit the development and expansion of an Alberta petrochemical industry more than it would the eastern industry, and that the removal of the tariff would compensate for the transportation costs it now faces.

Mr. Dewar: I don't think that remark pertains to Sarnia. Sarnia is able and has the potential to become immediately a free-trade participant. I think in reality Montreal is not quite at that stage, although of course the interesting part of it is that they are undertaking to be at that stage without the tariff changes.

As was expressed earlier by one of the other participants, that is what we are all doing. Carl Beigie's statement that world competitive facilities are not being advanced in Alberta because on the lack of free trade does not stand the light of day, because these gentlemen are spending hundreds of millions of dollars in Alberta now with the tariff structure the way it is.

Of course, we, Polysar and DuPont are continuing to expend capital at Sarnia, as are Dow and Imperial Oil. I think really there will never be a time when the three locations are all equal. I just think that it should be recognized that if one is at a disadvantage in some way, then, politically, that has to be accounted for in some way, and that can be done.

Senator Murray: But your statement is, and I quote:

For the present we think we should continue to develop more world-scale facilities and allow them to strengthen their base in the domestic downstream industries, in the same way as other industrialized countries prepare their industries to compete in the export market.

Mr. Dewar: That is alluding again to something somebody else said, that the end products, the resultant articles—polyethylene pellets, for example, and the garbage bag and the garbage can, or whatever—that sector of the industry, if it were to become unprotected at this time, would cause a disaster, because they are just not set up for that. They are more of an entrepreneurial group of companies which on their own are successful but are not set up production-wise and size-wise to compete with imports from the U.S.A. I believe Mr. Mort said the same thing. So it has to be done layer by layer.

Senator Murray: Would the damage be limited to those products, or are there other Canadian products that would be damaged by the removal of the Canadian tariff?

Mr. Mort: I am not sure I understand the question.

Senator Murray: What Canadian products would be likely to suffer the most from the American competition that would result from removing the tariff?

[Traduction]

d'expansion dans les industries qui ont des économies d'échelle relativement importantes.

J'estime que la levée des tarifs favoriserait davantage le développement et l'expansion de l'industrie pétrochimique de l'Alberta que celle de la région de l'Est, et que le retrait des tarifs compenserait les coûts de transport.

M. Dewar: Je ne crois pas que cela s'applique à Sarnia. Sarnia a les moyens et le potentiel voulus pour devenir immédiatement partie à un accord de libre-échange. En réalité, je ne crois pas que Montréal soit tout à fait rendue à ce stade-là, mais il est intéressant de noter que cette région entend y parvenir sans que la structure tarifaire ne soit modifiée.

Comme un autre participant l'a dit précédemment, c'est ce que nous essayons tous de faire. La déclaration de Carl Beigie selon laquelle l'absence d'une zone de libre-échange en Alberta empêche l'industrie de concurrencer sur la scène mondiale ne tient pas parce que les gens de ce milieu y dépensent des centaines de millions de dollars malgré les structures tarifaires en vigueur.

Il est évident que nous, Polysar et DuPont, continuons d'injecter des capitaux à Sarnia, tout comme le font Dow et Imperial Oil. Je crois que les trois régions ne seront jamais égales. Je pense simplement que lorsqu'une région est désavantagée à un certain égard, il faut faire intervenir des mesures politiques pour tenir compte de la situation, et cela est possible.

Le sénateur Murray: Mais vous avez dit, et je cite:

Nous croyons, pour le moment, qu'il faut continuer à implanter des installations d'envergure mondiale et leur permettre de solidifier leur base dans les industries secondaires nationales, de la même façon que d'autres pays industrialisés préparent leurs industries à soutenir la concurrence sur le marché de l'exploitation.

M. Dewar: Cela se rapporte encore une fois à des propos tenus par une autre personne, selon lesquels les produits finis, les produits comme les pastilles de polyéthylène, par exemple, et les sacs ou les boîtes à ordures, et ainsi de suite bref, que ce secteur de l'industrie connaîtrait la ruine si l'on cessait de le protéger maintenant, parce qu'il n'est absolument pas organisé pour subir un tel changement. Il s'agit plus d'un groupe d'entreprises qui réussissent individuellement mais qui ne sont pas organisées sur le plan production et taille pour concurrencer le marché des importations américaines. Je pense que M. Mort a dit essentiellement la même chose. Il faut procéder graduellement.

Le sénateur Murray: Les dommages se limiteraient-ils à ces produits, ou la levée des tarifs canadiens nuirait-elle également à d'autres produits canadiens?

M. Mort: Je ne sais pas bien votre question.

Le sénateur Murray: Quels produits canadiens sont le plus susceptible de subir les contrecoups de la concurrence américaine advenant la levée des tarifs?

[Text]

Mr. Mort: On just basic petrochemicals or throughout downstream industries?

Senator Murray: The basic petrochemicals.

Mr. Mort: We produce probably the broadest range of petrochemicals in our Sarnia location, and we don't see any of those products being damaged by bilateral free trade at this point.

Senator Murray: You don't.

Mr. Dewar: Bilateral free trade without quotas at the present time I think could be a bit of a problem.

Senator Murray: For your company.

Mr. Dewar: Yes. However, quotas can be of an ilk that would encompass what we are all talking about: 5 or 10 per cent of the U.S. market progressively.

Senator Murray: I notice in the task force report that it was recommended that no products be included without the consent of the companies which account for the majority of the existing Canadian capacity for any product. Do I take it from that that there is some restructuring indicated in the industry, or some rationalization that is necessary?

Mr. Mort: Again, Mr. Chairman, with that particular group there was quite a division of opinion on free trade at that point in time. We were looking for some consensus that would at least move towards a free-trade issue. We could not find any consensus other than giving the sort of right to object on behalf of major producers of a specific product. That was the position two years ago. I think the industry has moved substantially more toward free trade today than they were then.

Senator Murray: You agree with that, I take it, Mr. Dewar?

Mr. Dewar: Yes, I do.

Mr. Pierce: Mr. Dewar has moved substantially more towards free trade today!

Mr. Dewar: That is true.

Senator Bosa: Are there any non-tariff barriers at the present time that are troublesome to the industry?

Mr. Pierce: I can tell you about a dumping action that was commenced by DuPont in the United States against a company called Alberta Gas Chemicals which was shipping methanol into the United States. Those problems can always exist.

Senator Bosa: Are they much in evidence? Do they prevent Canadian companies from exporting to the United States?

Mr. Pierce: The result, in this respect, is that it caused that company to change the method by which it was shipping into the United States. Yes, it did cause some concern and problems.

[Traduction]

Mr. Mort: Voulez-vous dire les produits pétrochimiques de base seulement ou les produits de toutes les industries qui en découlent?

Le sénateur Murray: Les produits pétrochimiques de base.

Mr. Mort: Nous produisons probablement la plus vaste gamme de produits pétrochimiques dans nos usines de Sarnia et nous ne voyons pas comment des accords bilatéraux de libre-échange pourraient nuire à ces produits à ce stade-ci.

Le sénateur Murray: Non.

Mr. Dewar: A mon avis, un libre-échange bilatéral sans contingentement, pourrait, à l'heure actuelle, présenter certains problèmes.

Le sénateur Murray: Pour votre compagnie?

Mr. Dewar: Oui, cependant, les contingentements peuvent être supérieurs à ceux dont nous parlons: 5 ou 10% du marché américain, progressivement.

Le sénateur Murray: J'ai remarqué qu'il était recommandé dans le rapport du groupe de travail qu'aucun produit ne soit inclus sans le consentement des compagnies qui répondent pour la majeure partie de la production canadienne dans le domaine. Dois-je en déduire qu'il doit y avoir une certaine restructuration de l'industrie ou encore une certaine rationalisation?

Mr. Mort: Je dois admettre, monsieur le président, une fois de plus, que l'avis des membres du groupe était à l'époque assez partagé sur le libre-échange. Nous tentions d'en arriver à un certain consensus qui nous approcherait du libre-échange. Nous en sommes venus à la seule conclusion qu'il fallait donner aux principaux producteurs de biens particuliers le droit de s'opposer. C'était la situation il y a deux ans. Je crois que l'industrie en est aujourd'hui beaucoup plus près du libre-échange qu'elle ne l'était alors.

Le sénateur Murray: Dois-je comprendre que vous approuvez la chose, Monsieur Dewar?

Mr. Dewar: Oui.

Mr. Pierce: Monsieur Dewar est beaucoup plus en faveur du libre-échange aujourd'hui!

Mr. Dewar: C'est vrai.

Le sénateur Bosa: Existe-t-il à l'heure actuelle des obstacles non tarifaires qui posent des problèmes à l'industrie?

Mr. Pierce: Je peux vous parler d'une plainte qui a été déposée par DuPont aux États-Unis pour vente à perte contre les exportations de méthanol de l'Alberta Gas Chemicals. Ces problèmes peuvent toujours se présenter.

Le sénateur Bosa: Sont-ils évidents? Empêchent-ils les compagnies canadiennes d'exporter vers les États-Unis?

Mr. Pierce: Le résultat, dans ce cas, a été que la compagnie a adopté un autre mode d'expédition vers les États-Unis. Oui, ça a causé certaines inquiétudes et certains problèmes.

Text]

Senator Bosa: If a free trade area agreement were achieved with the United States, does the industry anticipate that non-tariff barriers might become more prevalent?

Mr. Pierce: I don't know about the industry, but I would guess that history indicates that people want to keep the oil, and if they drop one way of doing it, they find other ways of doing it.

Senator Bosa: What are the views of the other witnesses?

Mr. Mort: I would comment on Mr. Pierce's first point. If you carried that dumping action on methanol to its ultimate conclusion, there would be no company in Canada that could sell any product in the United States without being accused of dumping, under that ruling, as long as tariffs exist; because the basic concept was that you could not accept a lower return on a product exported to the United States than your average return in the Canadian market. If most products have 10 per cent to 15 per cent tariff barriers, that means that you must undersell the U.S. market by 15 per cent on every product before you have a chance of exporting, so long as tariffs exist.

The Chairman: Is it being appealed?

Mr. Pierce: Yes, it is being appealed. There are law suits against companies and everything else.

The Chairman: If there are no further questions, I have a few of my own that I would like to deal with before we adjourn. Staying with Senator Bosa's point about NTBs, Mr. Pierce was quite right in saying that when tariffs are not available countries are very ingenious in developing NTBs. We have had some evidence before us—of a general nature and not relative to your industry—that the United States, following the GATT, is going to turn more to non-tariff barriers and legal instruments than it has in the past, even to the extent, in the opinion of some people, that trade will be no freer under the Tokyo Round than it was before.

I might also say that one of the significant things that one would do in a free trade agreement—either an industry or an across-the-board agreement—would be to try to get a hold of non-tariff barriers properly, which they have done in Europe with a great deal of success.

Apart from things related to our value of oil and gas in Canada today which might give way to countervailing dumping charges, do you have a range of non-tariff barriers in the States that other companies sometimes encounter, such as government procurement policies—items of that sort that would qualify as non-tariff barriers that affect your industry particularly?

Mr. Mort: Speaking for Dow, we have not run into them. We market our products through our parent company in the United States and we have not run into any problems.

Mr. Dewar: We do the same thing, Mr. Chairman.

The Chairman: So it is not something that you would identify?

Mr. Mort: No.

[Traduction]

Le sénateur Bosa: Advenant la signature d'un accord de libre-échange avec les États-Unis, l'industrie croit-elle que les obstacles non tarifaires pourraient se multiplier?

M. Pierce: Je ne connais pas l'avis de l'industrie, mais je dirais, en me fondant sur les faits, que les gens veulent garder leur pétrole et que s'ils perdent un moyen de le faire, ils en trouveront d'autres?

Le sénateur Bosa: Quel est l'avis des autres témoins?

M. Mort: J'aimerais commenter le premier point qu'a fait ressortir M. Pierce: Si les actions intentées à l'égard du méthanol aboutissaient, aucune compagnie canadienne ne pourrait vendre ses produits aux États-Unis sans être accusée de dumping, ce, tant qu'il y aurait des tarifs. Le principe de base est le suivant: Vous ne pouvez accepter, à l'égard de produits exportés aux États-Unis, des profits inférieurs à ceux réalisés en moyenne sur le marché canadien. Si des tarifs de 10 à 15% sont imposés sur la plupart des produits, il faudra donc, tant qu'il y aura des tarifs, vendre à un prix inférieur de 15% les produits qui doivent être exportés aux États-Unis.

Le président: Y a-t-il eu appel?

M. Pierce: Oui. Des actions ont été intentées contre les compagnies et ainsi de suite.

Le président: S'il n'y a pas d'autres questions, j'aimerais aborder certains points avant que nous levions la séance. Pour en revenir à l'avis du sénateur Bosa sur les BNT, je dirai que M. Pierce avait tout à fait raison lorsqu'il a affirmé que, lorsqu'il n'y a pas de tarifs, les pays trouvent moyen d'en créer. Nous avons entendu des témoignages à ce sujet—de nature générale et n'ayant pas trait à votre industrie—selon lesquels les États-Unis, en se fondant sur le GATT, auront recours aux obstacles non-tarifaires et aux instruments juridiques plus qu'ils ne l'ont fait par le passé, ce à un point tel que, selon certaines personnes, le commerce ne sera pas plus libre au terme des négociations de Tokyo qu'il ne l'était avant.

J'aimerais également ajouter que l'une des choses importantes que pourraient faire certains pays dans le cadre d'un accord de libre-échange—que ce soit un accord industriel ou général—serait de tenter d'imposer des obstacles non-tarifaires, ce qui a été fait en Europe avec succès.

A part les droits compensateurs anti-dumping qui pourraient être imposés à l'égard de notre gaz et de notre pétrole, existe-t-il aux États-Unis des obstacles non-tarifaires auxquels, d'autres compagnies doivent parfois faire face? Je pense, par exemple, à la politique des marchés d'État? Y a-t-il d'autres obstacles non-tarifaires de ce genre qui affectent votre industrie en particulier?

M. Mort: Chez Dow, nous n'avons eu à surmonter aucun de ces obstacles. Nous commercialisons nos produits par l'intermédiaire de notre société-mère aux États-Unis.

M. Dewar: Il en va de même chez nous, monsieur le président.

Le président: Il ne s'agit donc pas de quelque chose que vous reconnaissez?

M. Mort: Non.

[Text]

The Chairman: Referring to your suggestion that we negotiate a free trade agreement in petrochemicals only with the United States, that may be easier said than done because of the trade-offs. They may say, "We will discuss an overall free trade arrangement with you, but, as you know, we have a great number of businessmen before us saying you can't do that because it will destroy our industry."

Mr. Mort, when I was in Washington I recall the president of your company, Mr. Naegele, suggesting to the U.S. Senate committee that Canada might well consider seeking with the United States a secured degree of penetration of petrochemicals in exchange for gas exports. On putting this question to an American authority who appeared before this committee a few weeks ago, he replied that one of the problems with that might well be the difficulty of your constituencies in the United States, politically, in that the people who wanted secure gas supplies in Washington, Oregon or California might be represented by quite different elected representatives than those who would not want penetration of petrochemicals from Texas or Louisiana. In other words, they were two different constituencies, and it might be difficult to bring them together.

I am wondering whether you have any comment to make on that. I am really answering my own question because in your opening remarks you did touch on that. You said that a couple of years ago you might have been able to do something like that, but that today it is probably not much of a card in your hand.

Mr. Mort: I think that was in response to one of Mr. Dewar's points. Even though Canadian gas might go to a different location in the United States, I think the gas supply is still a gas bubble in the U.S. Maybe it will develop the same way as Alberta and become a balloon, but it is not a large surplus excess to last for the next 20 years. But if they open their eyes, the U.S. petrochemical producers have an equal stake in seeing that Canadian gas goes to the United States. The major portion of U.S. ethylene, for example, is produced from products extracted from natural gas strains, and based on Canada's current level of exports of natural gas, we already export the equivalent natural gas, to the products that are being extracted, to produce about 25 billion pounds a year of ethylene, which is about 65 per cent of all U.S. production of ethylene today. If we increase that volume of natural gas exports under the prebuild scheme of Mr. Pierce, we will be supplying, in natural gas energy, more than the entire energy requirement of natural gas for the U.S. ethylene producers.

So I say that the Gulf Coast has an equal stake in seeing gas supplies go into the United States on an assured long-term basis.

Mr. Pierce: The gas that we are sending down cannot be used for the petrochemical business, on a direct basis.

The Chairman: The gas we send down is really only suitable for space heating; but by displacement it enables them to

[Traduction]

Le président: En ce qui concerne votre suggestion de négocier un accord de libre-échange des produits pétrochimiques avec les États-Unis, il se peut que ce soit plus facile à dire qu'à faire à cause des compromis qu'il faudrait faire. Les Américains pourraient dire par exemple: «Nous discuterons avec vous d'un accord global de libre-échange, mais comme vous le savez, de nombreux hommes d'affaires s'y opposent car, selon eux, cela détruirait notre industrie».

Monsieur Mort, lorsque j'étais à Washington, je me rappelle que le président de votre société, M. Naegele, a laissé entendre au comité sénatorial américain, que le Canada tenterait peut-être de s'assurer une part du marché des produits pétrochimiques en échange de ses exportations de gaz. J'ai posé cette question à un représentant américain qui comparaisait devant ce comité il y a quelques semaines; il a répondu qu'un des problèmes à cet égard pourrait bien être les différences de point de vue entre diverses régions américaines, en ce sens que la population qui désirait garantir ses approvisionnements en gaz dans les États de Washington, de l'Oregon ou de la Californie pourrait être représentés par des porte-parole élus très différents de ceux qui refuseraient toute pénétration du marché des produits chimiques, dans la région du Texas ou de la Louisiane. Il s'agissait en d'autres mots de deux régions bien distinctes dont les intérêts seraient difficilement conciliables.

Je me demande si vous avez quelque chose à dire à ce sujet. Je réponds vraiment à ma propre question puisque vous avez abordé ce sujet dans votre déclaration préliminaire. Vous avez déclaré qu'il y a un ou deux ans, vous auriez pu poser un geste en ce sens, mais qu'aujourd'hui vous n'avez pas beaucoup le choix.

M. Mort: Je crois que c'était en réponse à un des points soulevés par M. Dewar. Même s'il est possible que le gaz canadien se vende ailleurs aux États-Unis, je crois que les États-Unis ont un surplus de gaz pour l'instant. Ce surplus deviendra peut-être énorme, comme en Alberta, mais de toute façon, il ne pourra suffire à la consommation des 20 prochaines années. En ouvrant les yeux, la pétrochimie américaine devrait se rendre compte qu'elle a tout autant intérêt à ce que le gaz canadien soit exporté aux États-Unis. La presque totalité de l'éthylène américain, par exemple, est fabriqué à partir de produits extraits de diverses catégories de gaz naturel. Les exportations canadiennes étant ce qu'elles sont, nous exportons déjà autant de gaz naturel que l'industrie fabrique de produit à partir de ce gaz. Ces exportations lui permettent de produire annuellement 25 milliards de livres d'éthylène, ce qui correspond à 65 p. 100 de toute sa production actuelle d'éthylène. Si nous accroissons le volume des exportations de gaz naturel selon le plan de M. Pierce, nous fournirions aux fabricants américains d'éthylène plus de gaz naturel qu'il ne leur en faut.

Je suis donc d'avis que les États du Golfe ont tout autant intérêt à ce que les États-Unis reçoivent les approvisionnements de gaz garantis à long terme.

M. Pierce: Le gaz que nous exportons ne peut être utilisé dans l'industrie pétrochimique, de façon directe.

Le président: Le gaz que nous exportons ne peut vraiment être utilisé que pour le chauffage des locaux; mais par le biais

[Text]

maintain their whole petrochemical industry, basically speaking, to the exclusion of ours.

Mr. Mort: That is right, because in the end, no matter what the U.S. industry thinks, if it comes to a choice of keeping schools warm or making petrochemicals, they will keep the schools warm.

Mr. Pierce: I think that what Mr. Mort is saying is that if we continue to do that, that is a valid reason why they should open up the market.

The Chairman: I used the word "exclusion"; I mean to the exclusion of others because of the tariff. It would seem to me that there is an area of argument here that would at least capture your attention in a conversation.

Mr. Mort: Yes, clearly.

The Chairman: For a moment I want to pursue Mr. Pierce's evidence that in Alberta you would be proceeding with two new world-scale ethylene plants in the next three or four years. I believe you mentioned one by 1983 and another one by 1984. To what degree are you able to do that? You say that if you do not get free trade to the United States, you will still at least be able to move the ethylene even if you cannot do a lot of upgrading.

Mr. Pierce: We are not thinking of moving the ethylene down to the United States. What we expect is that the ethylene will be consumed by derivative plants in Alberta, and that product, in turn, will be sold.

The Alberta ethylene project was not based upon a subsidy. The Alberta ethylene project pays the same price for natural gas as a producer pays at the Alberta border.

The Chairman: You pay the American price for your gas?

Mr. Pierce: No, the Alberta price. We are paying the same price at the Alberta border as is paid to the Alberta producer and then taken elsewhere.

The Chairman: You say "the Alberta border"; you mean the Alberta-Saskatchewan border as opposed to the Alberta-U.S. border.

Mr. Pierce: Yes. The economics of the project were always done on the basis that Canada would go to world oil prices by 1984 and the gas price in Alberta would be 85 per cent of whatever the Toronto price was, which was, essentially, 85 per cent of world oil prices, with the transportation component backed out. It was on that basis that our original economics were worked out.

I think it is fair to say that at that time we believed we had substantial supplies of natural gas from which we could take the ethane in Alberta. Since then we have realized that the substantial supplies of natural gas are much, much more substantial than we had ever thought.

As a result, we have also since realized that if Canada is going to get to the world price for oil, it is going to be some

[Traduction]

de la substitution ils peuvent maintenir leur industrie pétrochimique à proprement parler, à l'exclusion de la nôtre.

M. Mort: C'est exact, parce que finalement, peu importe ce que pense l'industrie américaine, s'il faut en venir à choisir entre chauffer les écoles ou fabriquer les produits chimiques, c'est le premier qui l'emportera.

M. Pierce: Je crois que M. Mort veut simplement nous dire que si nous continuons de la sorte, nous aurons une raison valable d'ouvrir le marché.

Le président: J'ai utilisé le terme «exclusion» mais je parlais de l'exclusion des autres en raison des droits de douane. Il me semble qu'il y a là un argument possible qui aurait au moins le mérite d'attirer votre attention dans une conversation.

M. Mort: Oui, manifestement.

Le président: Je voudrais, un instant, poursuivre dans la même veine que M. Pierce qui disait que l'Alberta posséderait dans les trois à quatre prochaines années, deux nouvelles usines d'éthylène à l'échelle mondiale. Je pense que l'une serait terminée en 1983 et l'autre en 1984. Comment pouvez-vous y arriver? Vous dites que si vous n'obtenez pas un accord de libre-échange avec les États-Unis, vous pourrez toujours déménager l'usine même si vous ne pouvez pas y apporter beaucoup d'améliorations.

M. Pierce: Nous n'avons pas l'intention de déménager l'usine aux États-Unis. Nous nous attendons simplement à ce que l'éthylène soit consommée par des usines secondaires en Alberta qui vendront ce produit.

Le projet d'éthylène de l'Alberta n'est pas subventionné. Il paie le même prix pour le gaz naturel qu'un producteur paie à la frontière albertaine.

Le président: Vous payez le prix américain pour votre gaz?

M. Pierce: Non, le prix albertain. Nous payons le même prix à la frontière de l'Alberta que le producteur albertain perçoit puis acheminé ailleurs.

Le président: Vous parlez de «frontière de l'Alberta»; vous voulez parler de la frontière entre l'Alberta et la Saskatchewan et non de la frontière entre l'Alberta et les États-Unis.

M. Pierce: Oui. Les données économiques du projet ont toujours été calculées en fonction de l'alignement du Canada sur les prix internationaux d'ici 1984; d'autre part, le prix du gaz en Alberta équivaudrait à environ 85 p. 100 de celui de Toronto qui s'élève, tout compte fait, à 85 p. 100 du prix sur le marché international du pétrole et ce, sans tenir compte des frais de transport. C'est ainsi que nous avons calculé le coût de notre projet.

Je crois qu'on peut dire qu'à cette époque nous estimions que nous disposions de réserves substantielles en gaz naturel, duquel on pourrait extraire l'éthane en Alberta. Depuis lors, nous nous sommes rendus compte que ces réserves étaient beaucoup, beaucoup plus importantes que nous l'avions jamais escompté.

En conséquence, nous nous sommes également rendus compte, depuis lors, que si le prix du pétrole au Canada devait

[Text]

time before that is done, and the present government is saying, "Never."

Our assessment is that the rest of the world, including the United States, will be close to world oil prices within two years, and are going to be producing ethylene based on the world price, and that we will be paying whatever the Canadian price is, which will be somewhat less.

I have been told that for each dollar a barrel of oil goes up, you can add one cent to a pound of ethylene. At this stage the Japanese are paying somewhat in excess of 30 cents U.S. for their ethylene. In Canada we are producing ethylene based on the price of natural gas which is related to \$14.75 crude. Essentially the economics will remain, particularly since gas supplies are so large.

Assessments on the surplus given by others are to the effect that you could retain every existing export contract from Canada, provide a prebuild, move gas into Q & M—which does not happen overnight—and you would still have substantial supplies of gas available for whatever purpose is required. That being so, you can expect that the price of the commodity will be market related.

Our view is that the economics of this do not apply to oil because there are very limited qualities, as we in Canada all know. Anything that is oil-based eventually has to compete with the other uses for oil in this country. We believe that gas, heavy oil from the tar sands and crude stock are going to be available over the next three or four years. That is the basis for all of our thinking.

Mr. Mort: May I comment briefly on Mr. Pierce's points? To a question asked by a senator earlier, I said that a large percentage, roughly 50 to 60 per cent, of our Alberta project is based on exports. I think Dow Chemical's balance of trade, by itself, will reverse by something in the order of \$350 million from 1978 to late 1980 at that rate because we are bringing on our last plant just in the last 30 days. We have knocked out almost all of our basic imports of these chemicals and have become a major exporter.

Our exports have primarily not been to the United States except under very peculiar conditions where our parent company might have a *duty drawback*. We are exporting to the Pacific rim; we are exporting to Europe; and we are exporting to Australia.

I think that duty-free access to the U.S. would be a much more natural market and a more profitable market for our operation and would result in the plants that Mr. Pierce is talking about being spurred on much faster.

The Chairman: Mr. Dewar and Mr. Withers, if you have anything to add, please do not hesitate to interrupt.

Mr. Withers: Thank you.

The Chairman: On that point, I have a note here which says that industry free trade with the U.S. would give us greater

[Traduction]

s'aligner sur ceux du marché international, cela ne se ferait pas du jour au lendemain même si le gouvernement en place dit que cela ne se fera jamais.

Nous pensons que le reste du monde, y compris les États-Unis, se rapprocheront tout près des prix internationaux dans deux ans, fabriqueront de l'éthylène au prix international et que nous paierons le prix canadien qui sera quelque peu inférieur.

On m'a dit que pour chaque dollar d'augmentation d'un baril de pétrole, on pouvait ajouter un cent à une livre d'éthylène. A ce stade-ci, les Japonais paient leur éthylène un peu plus de 30¢ É.-U. Au Canada, nous fabriquons de l'éthylène en fonction du prix du gaz naturel qui est lié au prix du pétrole brut qui est de \$14.75. Les données économiques resteront pratiquement les mêmes, compte tenu de l'importance des réserves en gaz.

D'après les estimations faites par d'autres sur les excédents, on pourrait conserver chaque contrat d'exportation du Canada, construire un gazoduc préfabriqué, acheminer le gaz à Q & M, ce qui ne se fait pas du jour au lendemain, et disposer encore de réserves importantes de gaz qui servirait à n'importe quelle fin. Ceci étant, on peut s'attendre à ce que le prix du produit soit fonction du marché.

Toutes ces considérations économiques ne s'appliquent pas au pétrole étant donné ses qualités très limitées, comme nous le savons tous au Canada. Tout ce qui est à base de pétrole doit finalement soutenir la concurrence avec le pétrole utilisé sous toute autre forme dans ce pays. Nous pensons que le gaz, l'huile lourde dérivée des sables bitumineux et les réserves de brut seront prêts pour la consommation dans les trois ou quatre prochaines années. Voilà ce que nous pensons.

M. Mort: J'aimerais faire quelques brèves observations sur ce que vient de dire M. Pierce. A une question posée tout à l'heure par un sénateur, j'ai répondu qu'un pourcentage important, environ 50 à 60 p. 100, de notre projet albertain dépendait des exportations. La balance commerciale de la société *Dow Chemical* passerait à ce rythme-là d'un déficit à un excédent de l'ordre de \$350 millions de 1978 à la fin de 1980 car notre dernière usine va entrer en production dans les 30 jours. Nous avons supprimé la presque totalité de nos importations de produits chimiques et sommes devenus gros exportateurs.

Nos exportations n'ont pas été acheminées essentiellement vers les États-Unis, sauf dans de très rares cas où notre société affiliée pouvait bénéficier d'une ristourne de droits de douane. Nous exportons aussi vers le Pacifique, l'Europe, l'Australie.

Je pense que l'accès en franchise au marché américain serait beaucoup plus normal et plus rentable pour nous et que le fonctionnement les usines dont M. Pierce parle pourrait ainsi être stimulé beaucoup plus rapidement.

Le président: Monsieur Dewar et Monsieur Withers, si vous avez quelque chose à ajouter, n'hésitez pas à nous interrompre.

M. Withers: Je vous remercie.

Le président: A cet égard, j'ai ici une note selon laquelle, l'industrie bénéficiait de l'application d'un accord de libre

[Text]

access to Europe, Japan and the rest of the world. I suppose that with the larger scale plants we would have, with access to the U.S. market, we would become more competitive with the rest of the world. Do you see a market with the rest of the world?

Mr. Mort: I see a market with the rest of the world, but I do not think we would become any more competitive in the United States. Hopefully we are building the most modern facilities, whether our exports will be to the U.S. or to the rest of the world.

The Chairman: In other words, you are already building world-scale plants?

Mr. Mort: Yes.

The Chairman: This brings me to a remark which you made in a speech, Mr. Mort, a year or two ago. Many questions asked by members of this committee relate to different industries relative to free trade, and we often raise questions concerning the inefficiencies as a result of our colder climate and a number of other things. Economies of scale tend to get lost in the shuffle in these discussions.

In your speech you said that there were many reasons for these inefficiencies such as higher plant construction costs due to climate, construction labour costs, high duty protective equipment costs, higher money costs, et cetera. You stated that by far the most important aspect in a capital-intensive industry such as yours has been the size of plants required to be globally competitive.

Mr. Mort: In my mind, it is by far the largest single factor.

The Chairman: Would the rest of you agree with that?

Mr. Withers: Yes.

The Chairman: I have one remaining question. I noted that, as a measure of the relative value added, if ethane is given the value of one, upgraded to ethylene it is worth three, and upgraded to first-stage derivatives it is worth fourteen. Possibly you could let us have some further information on that, although it may not be possible for you to do so today. Have you any statistical material available within the industry which would illustrate the degree to which you would start upgrading the job potential available? I assume if it were worth 14, it would start producing products worth 14... many more dollars and, as a result, many more jobs would be produced. While free trade may not have as large an impact as you think on your first level of derivatives, it would start to increase as you went further downstream.

Mr. Mort: On more than one occasion we submitted to National Energy Board hearings, and I think the last one

[Traduction]

échange avec les États-Unis nous aurions un accès plus facile aux marchés de l'Europe, du Japon et du reste du monde. Je suppose que les usines de plus grande envergure dont nous disposerions, si nous avions accès au marché américain, nous permettraient d'accroître notre compétitivité face au reste du monde. Envisagez-vous des débouchés ailleurs dans le monde?

Mr. Mort: J'en vois, mais je ne pense pas que nous deviendrions plus concurrentiels aux États-Unis. Heureusement, nous construisons déjà les installations les plus modernes, que nos exportations soient destinées aux États-Unis ou à d'autres pays.

Le président: Autrement dit, vous construisez déjà des usines à l'échelle mondiale?

Mr. Mort: C'est exact.

Le président: Ce que vous dites, Monsieur Mort, me rappelle une observation que vous avez faite dans une de vos déclarations, il y a un an ou deux. De nombreuses questions que posent les membres de ce Comité ont trait aux différentes industries et à leur situation en égard au libre-échange. Nous soulevons souvent les questions qui ont trait au manque d'efficacité attribuable à notre climat plus froid ainsi qu'à un certain nombre d'autres facteurs. La question des économies d'échelle a tendance à se perdre dans le feuillet des sujets abordés au cours des délibérations.

Dans votre déclaration, vous affirmiez que de nombreuses raisons expliquaient ce manque d'efficacité, notamment la supériorité des coûts de construction des usines par suite du climat, celle des coûts de main-d'œuvre, du matériel de sécurité, du loyer de l'argent et ainsi de suite. Vous disiez que l'aspect de loin le plus important d'une industrie à grande intensité de capital comme la vôtre était la taille des usines nécessaires pour devenir globalement compétitif.

Mr. Mort: A mon avis, c'est très certainement le déterminant facteur.

Le président: Êtes-vous tous d'accord là-dessus?

Mr. Withers: Oui.

Le président: J'ai encore une question. J'ai remarqué que, comme l'indique la valeur ajoutée relative, si l'éthane se voit attribuer la valeur un, lorsqu'il entre dans la composition de l'éthylène sa valeur passe à trois, et quand il entre dans des dérivés de première série sa cote passe à 14. Peut-être pourriez-vous nous fournir de plus amples informations à ce sujet. Toutefois cela ne vous est sans doute pas possible aujourd'hui. Avez-vous des statistiques sur l'industrie qui montreraient à quel moment vous pourriez commencer à accroître le potentiel d'emplois disponibles? Je suppose que si le facteur était de 14, l'industrie y gagnerait d'autant plus et qu'en conséquence, de nombreux autres emplois pourraient être créés. Bien que le libre-échange puisse ne pas entraîner toutes les retombées que vous pensez pour vos dérivés de première série, les effets commenceraient néanmoins à se faire sentir à mesure que vous avanceriez dans ce type de production.

Mr. Mort: A plus d'une reprise, nous avons participé aux audiences de l'Office national de l'énergie. Je pense d'ailleurs

[Text]

related to the gas hearings in 1978—what some people in the industry affectionately call my “comic book.”

I believe the numbers, in terms of value upgrading, are somewhat out of date today because of rising energy costs. We produced a chart which said that if ethane had a value of one and ethylene had a value of three, the first-line derivatives, such as styrene and polyethylene, would be a 14-times factor. Things such as polystyrene, PVC, et cetera, would be an 18-times factor value of ethane. If you carry it to something like polystyrene foam it would be a 60-times factor.

We also did a job study and, again, if one job is required for ethane production, it was four for ethylene, 28 for the first-line derivatives, something like 46 for the polystyrenes, et cetera, and by the time those moved to the fabricating industries, such as the plastic moulders, there are a thousand jobs created for every job created in extracting ethane. We would be happy to supply you with those charts.

The Chairman: Thank you very much. If members agree, I would not suggest this be attached to today's proceedings because it would be a little voluminous to do so.

Mr. Mort: Just the charts, not the full submission.

The Chairman: Yes. If I may have a motion accordingly, we will publish a chart with the proceedings of today, subject to that being possible, because if it is not too easy for the printers to do, this not being a final report, we might convert them into tables and include the tables instead. If you would leave that to the discretion of myself and the staff, I will see that that is done. Thank you very much. Mr. Withers?

Mr. Withers: In our presentation, of which you have a copy, we used some numbers that might conflict a little with that. They are fairly recent, but I believe the difference is mainly because we are using what we call a net value added, which is after extracting all costs, and not a revenue value added, and, we believe, the numbers were two to two-and-a-half times to take the raw material like petroleum to the primary petrochemical level, four times to bring it to the derivative, and 10 to 25 times to take it to the finished product level.

The Chairman: Yes, I understand the difference, of course, that in employing those thousand people making garbage bags you would have to have a variety of factors and the structures needed to do that, so that might distort it a little bit. Do you have your figures, Mr. Withers?

Mr. Withers: They are in the material that was left here.

The Chairman: Well, we might put them both in. If members of the committee have no further questions, I simply thank all of you gentlemen for coming—some of you, great distances—to appear before the committee, and thank you for the presentations you prepared and the thoughtfulness of your

[Traduction]

que la dernière avait trait aux délibérations sur le gaz, en 1978, ce que certains dans l'industrie appellent affectueusement ma «bande dessinée».

Je pense que les chiffres, compte tenu de l'augmentation de valeur, sont quelque peu dépassés en raison de la hausse des coûts de l'énergie. Nous avons établi un tableau où, si l'on accorde à l'éthane une valeur de un et à l'éthylène une valeur de trois, les dérivés de première série, comme le styrène et le polyéthylène atteignent 14. Des composés comme le polystyrène, le CPV et autres produits auraient une valeur 18 fois supérieure à celle de l'éthane. Si l'on applique ce calcul à la mousse de polystyrène, le facteur de multiplication serait de 60.

Nous avons également fait une étude sur les emplois et, encore une fois, si un poste était nécessaire pour la production de l'éthane, il en fallait quatre pour celle de l'éthylène, 28 pour celle de la première série de dérivés, quelque 46 pour celle des polystyrènes, etc. Rendu aux industries de fabrication comme celle du moulage du plastique, il y a quelque 1,000 emplois pour tout emploi créé par l'extraction de l'éthane. Nous serions heureux de vous fournir ces graphiques.

Le président: Merci beaucoup. Si le Comité est d'accord, je propose que ce ne soit pas annexé aux délibérations d'aujourd'hui, car ce serait trop volumineux.

M. Mort: Disons seulement les graphiques, et non le mémoire complet.

Le président: C'est cela. Si j'ai une motion en conséquence nous annexerons un graphique aux délibérations d'aujourd'hui. Et si cela pose des difficultés aux imprimeurs, comme ce n'est pas notre rapport final, nous pourrions les transformer en tableaux et les annexer à la place. Si vous laissez cela à ma discrétion et à celle de mon personnel, je verrai à ce que ce soit fait. Merci beaucoup. Monsieur Withers?

M. Withers: Dans notre exposé, dont vous avez un exemplaire, nous avons utilisé des chiffres qui pourraient ne pas correspondre exactement avec cela. Ils sont assez récents, mais je crois que la différence s'explique principalement par le fait que nous utilisons ce que nous appelons une valeur ajoutée nette, soit la valeur après suppression de tous les coûts, et non une valeur ajoutée de revenu. Nous croyons que les chiffres étaient les suivants: deux à deux fois et demi de la matière brute comme le pétrole jusqu'au niveau pétrochimique primaire, quatre fois jusqu'au dérivé, et dix à vingt-cinq fois jusqu'au produit fini.

Le président: Je conçois aisément qu'en employant les mill personnes qui font des sacs à ordures, il vous faudrait connaître divers facteurs et avoir les structures pour ce faire, ce qui pourrait fausser un peu les chiffres. Avez-vous vos chiffres, Monsieur Withers?

M. Withers: Ils figurent dans le document que nous vous avons laissé.

Le président: Nous pourrions inclure les deux. Si les membres du comité n'ont plus de questions, j'aimerais vous remercier, messieurs, d'être venus—certains de très loin—comparaître devant le comité, et vous remercier de vos exposés et de

[Text]

answers to our questions. We will keep our fingers crossed that some progress can be made in this area in the near future.

The committee adjourned.

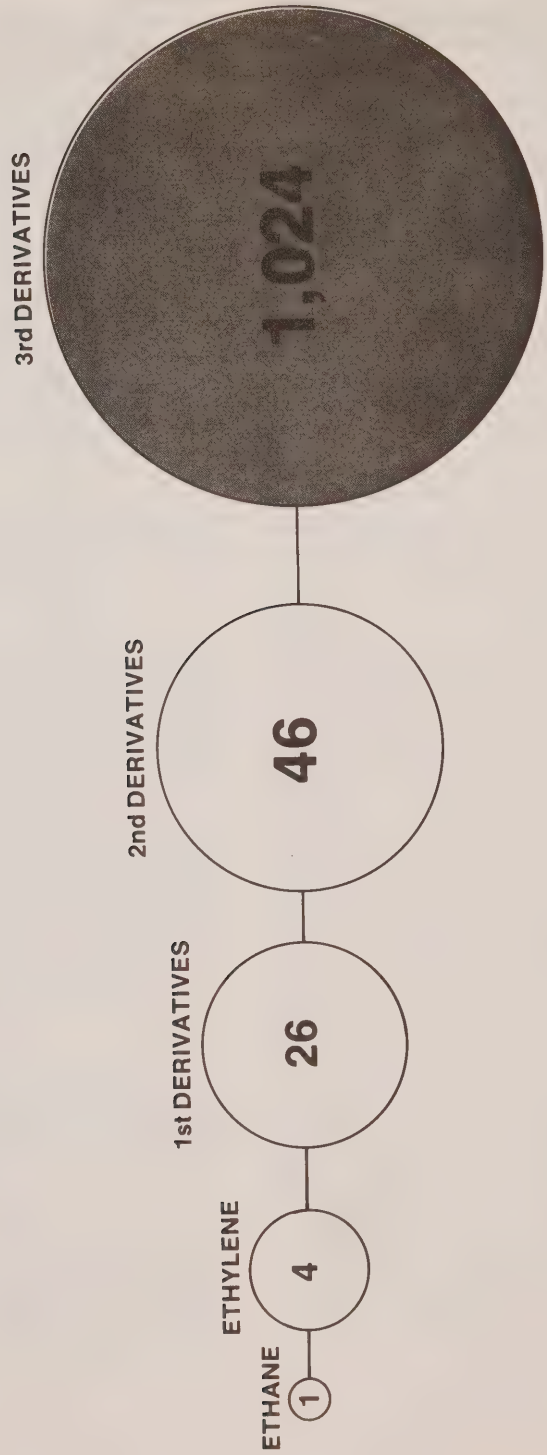
[Traduction]

l'excellence de vos réponses. Espérons que des progrès se feront rapidement dans ce secteur.

Le comité suspend ses travaux.

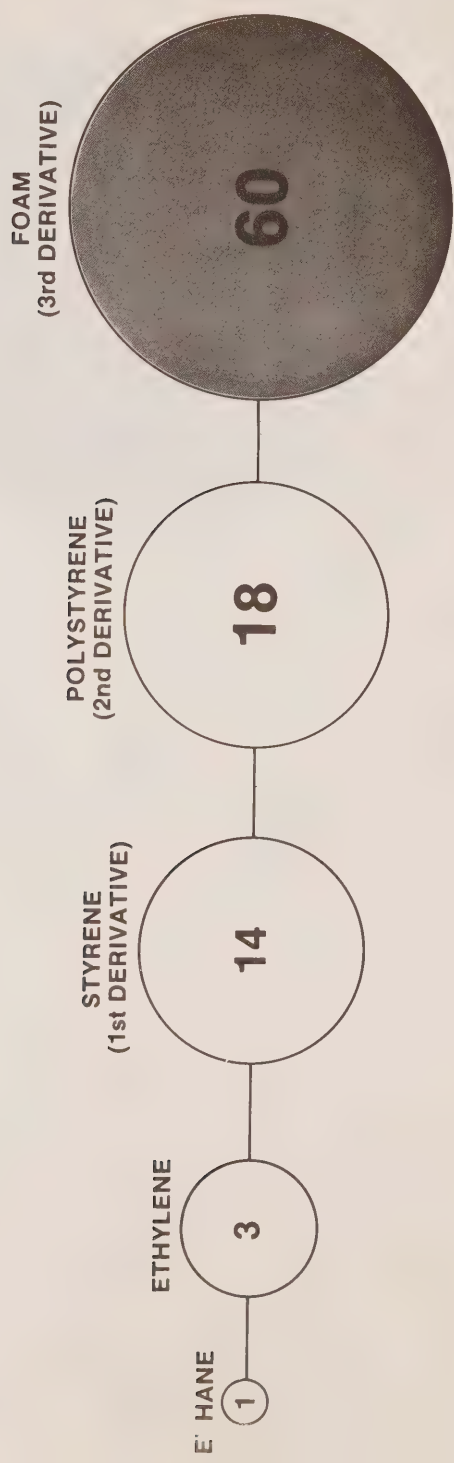
APPENDIX "9-A"

CUMULATIVE EFFECT
OF JOB MULTIPLIERS

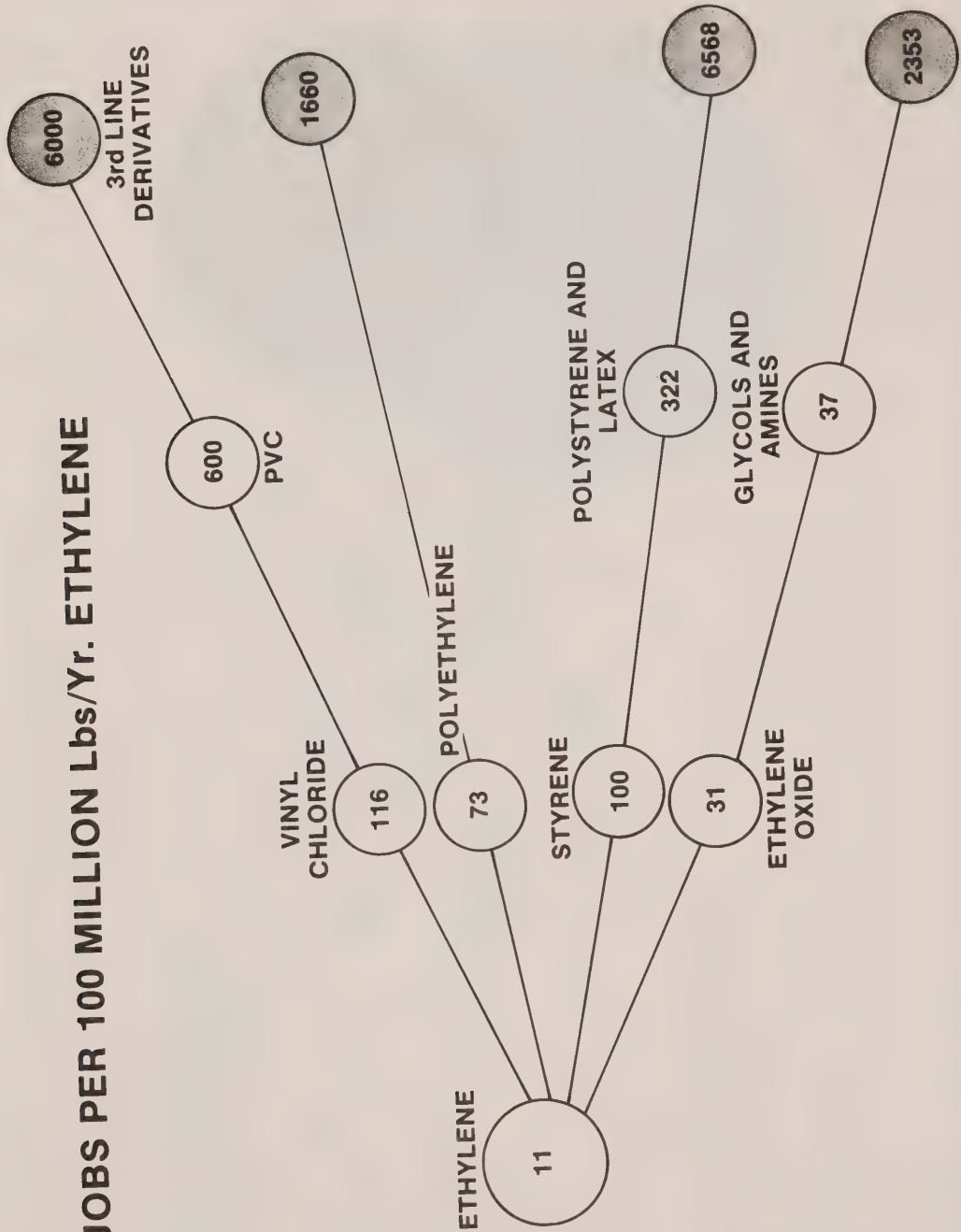


APPENDIX "9-B"

CUMULATIVE EFFECT
OF VALUE MULTIPLIERS

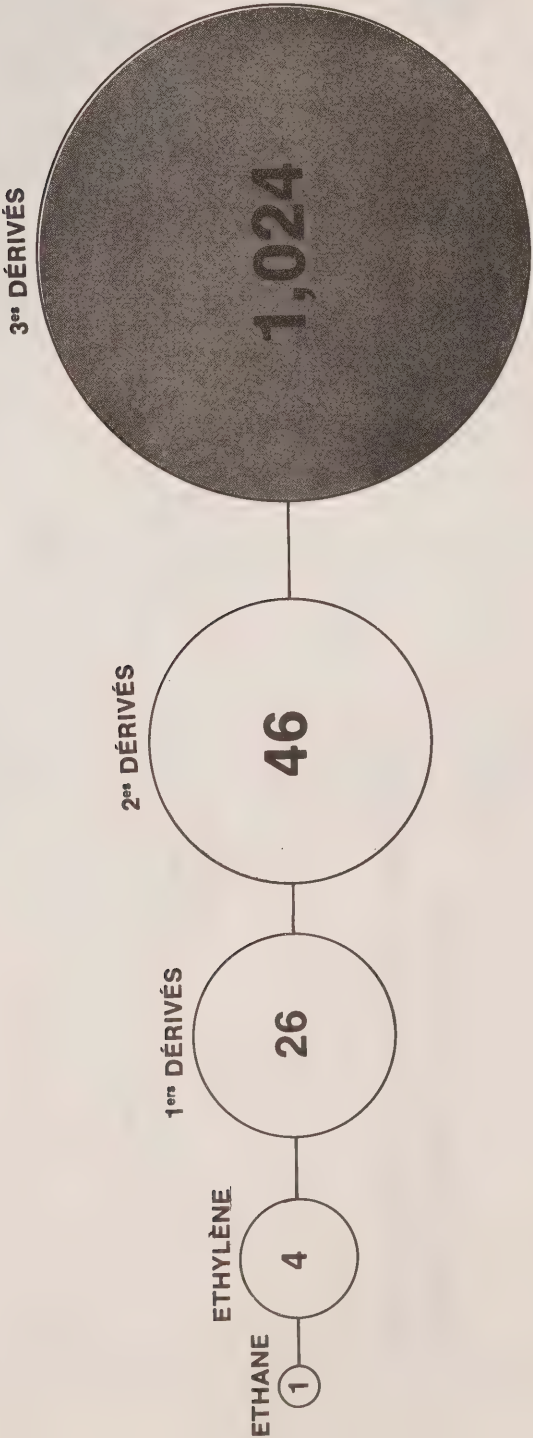


JOBS PER 100 MILLION Lbs/Yr. ETHYLENE

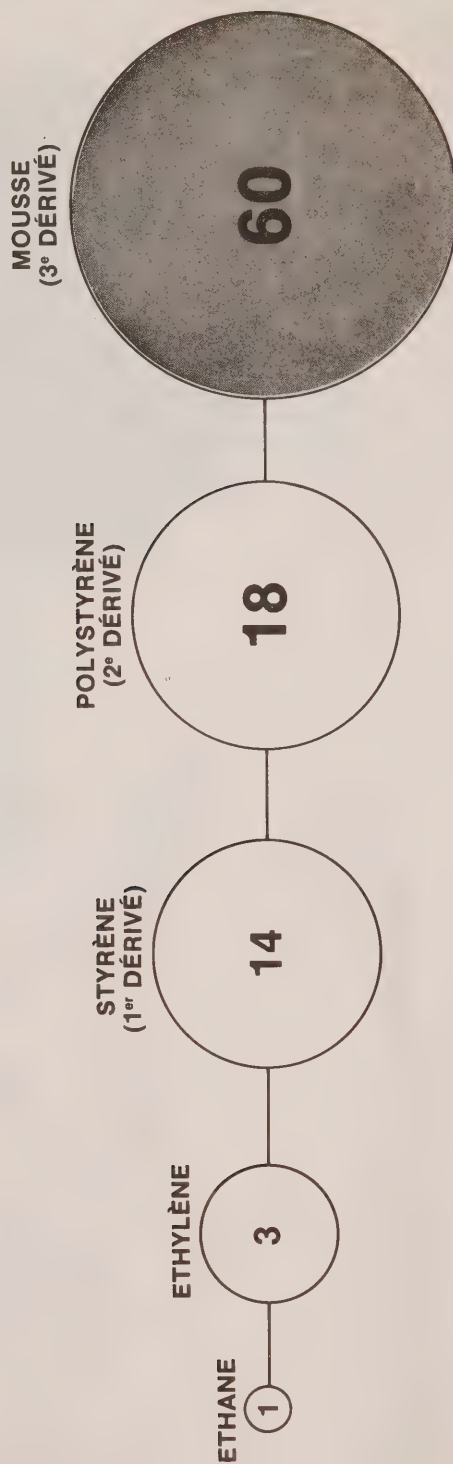


APPENDICE «Φ-A»

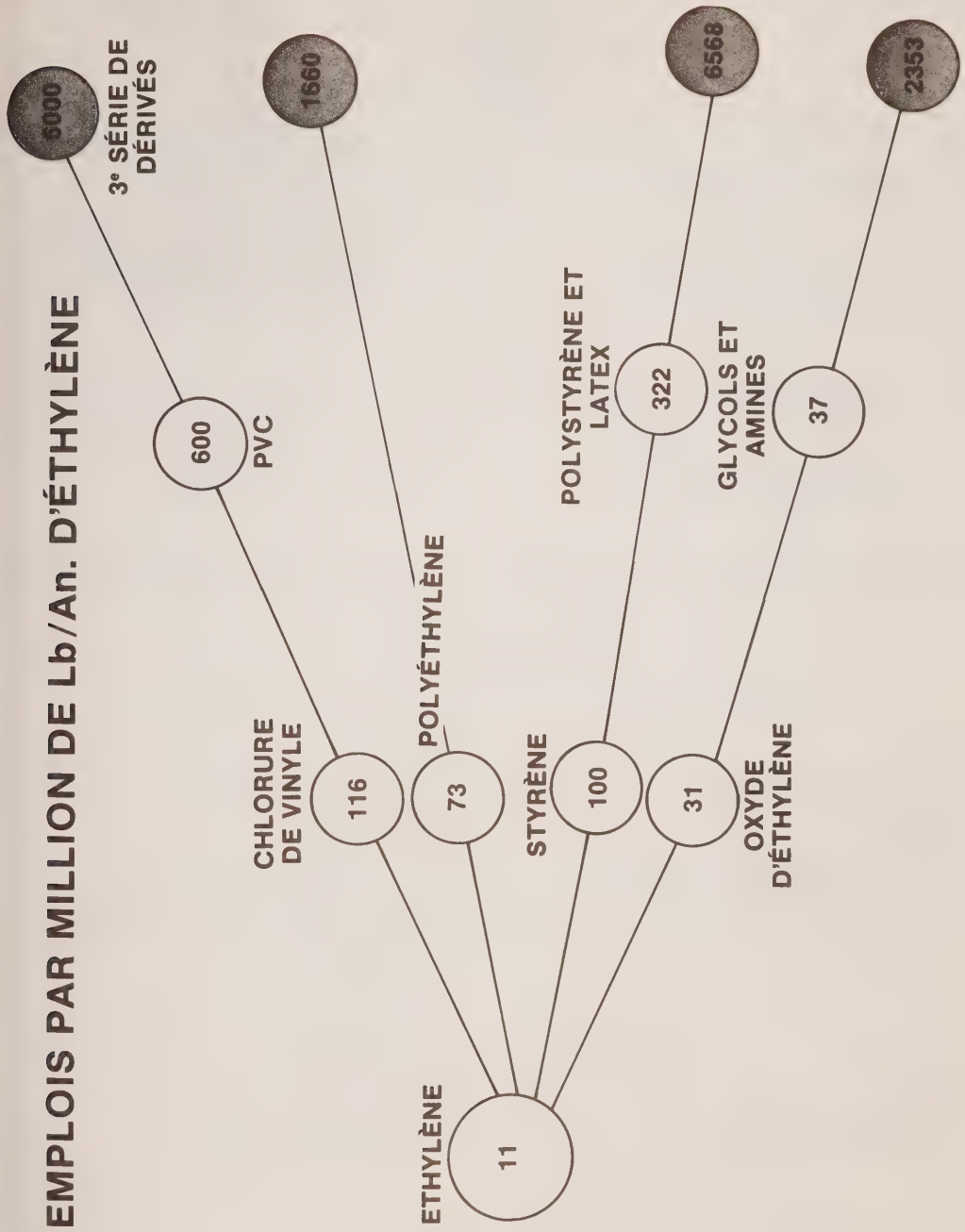
EFFET CUMULATIF DES
MULTIPLICATEURS D'EMPLOIS

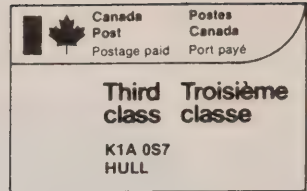


APPENDICE «9-B»

EFFET CUMULATIF DES
MULTIPLICATEURS DE VALEUR

EMPLOIS PAR MILLION DE Lb/An. D'ÉTHYLÈNE





If undelivered, return COVER ONLY to:
Canadian Government Printing Office,
Supply and Services Canada,
45 Sacré-Cœur Boulevard,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S7

En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:
Imprimerie du gouvernement canadien,
Approvisionnement et Services Canada,
45, boulevard Sacré-Cœur,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S7

WITNESSES—TÉMOINS

Mr. R. L. Pierce,
President,
Alberta Gas Ethylene Company,
Calgary, Alberta;
Mr. Clifford L. Mort,
Chairman,
Dow Chemical of Canada Co.,
Sarnia, Ontario;
Mr. B. G. S. Withers,
Vice President,
Corporate Operations,
Petrosar,
Corunna, Ontario;
Mr. Jack S. Dewar,
President,
Union Carbide Canada Ltd.,
Toronto, Ontario.

M. R. L. Pierce,
président,
Alberta Gas Ethylene Company,
Calgary, Alberta;
M. Clifford L. Mort,
président,
Dow Chemical of Canada Co.,
Sarnia, Ontario;
M. B. G. S. Withers,
vice-président,
Opérations intégrées,
Petrosar,
Corunna, Ontario;
M. Jack S. Dewar,
président,
Union Carbide Canada Ltd.,
Toronto, Ontario.



First Session
Thirty-second Parliament, 1980

SENATE OF CANADA

*Proceedings of the Standing
Senate Committee on*

Foreign Affairs

Chairman:

The Honourable GEORGE C. van ROGGEN

Thursday, July 10, 1980

Issue No. 10

Tenth Proceedings on:

Canadian Relations with the United States

Première session de la
trente-deuxième législature, 1980

SÉNAT DU CANADA

*Délibérations du comité
sénatorial permanent des*

Affaires Étrangères

Président:

L'honorable GEORGE C. van ROGGEN

Le jeudi 10 juillet 1980

Fascicule n° 10

Dixième fascicule concernant:

Les relations du Canada avec les États-Unis

DEPOSITORY LIBRARY MATERIAL

WITNESSES:

(See back cover)

TÉMOINS:

(Voir à l'endos)

THE STANDING SENATE COMMITTEE ON
FOREIGN AFFAIRS

The Honourable George C. van Roggen, *Chairman*
The Honourable Martial Asselin, P.C., *Deputy Chairman*

The Honourable Senators:

Asselin	Macquarrie
Bélisle	Marshall
Bird	McElman
Bosa	Molgat
*Flynn	Molson
Frith	Murray
Graham	Neiman
Grosart	*Perrault
Hicks	Riel
Haidasz	Rizzuto
Lafond	Roblin
Lamontagne	Smith (<i>Colchester</i>)
Lang	Stanbury
Langlois	van Roggen
Lapointe	Yuzyk—(28)

**Ex Officio Members*

(Quorum 5)

LE COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT
DES AFFAIRES ÉTRANGÈRES

Président: L'honorable George C. van Roggen
Vice-président: L'honorable Martial Asselin, C.P.

Les honorables sénateurs:

Asselin	Macquarrie
Bélisle	Marshall
Bird	McElman
Bosa	Molgat
*Flynn	Molson
Frith	Murray
Graham	Neiman
Grosart	*Perrault
Hicks	Riel
Haidasz	Rizzuto
Lafond	Roblin
Lamontagne	Smith (<i>Colchester</i>)
Lang	Stanbury
Langlois	van Roggen
Lapointe	Yuzyk—(28)

**Membres d'office*

(Quorum 5)

ORDER OF REFERENCE

Extract from the Minutes of the Proceedings of the Senate,
Thursday, May 1st, 1980:

With leave of the Senate,

The Honourable Senator van Roggen moved, seconded
by the Honourable Senator Asselin, P.C.:

That the Standing Senate Committee on Foreign
Affairs be authorized to continue its examination of and
report upon Canadian relations with the United States:

That the papers and evidence received and taken on the
subject in the Twenty-Ninth, Thirtieth and Thirty-first
Parliaments be referred to the Committee;

That the Committee be empowered to engage the ser-
vices of such counsel and technical, clerical and other
personnel as may be required for the purpose of the said
examination and for the purpose of its examination and
consideration of such legislation and other matters as may
be referred to it, at such rates of remuneration and
reimbursement as the Committee may determine, and to
compensate witnesses by reimbursement of travelling and
living expenses, if required, in such amounts as the Com-
mittee may determine; and

That the Committee have power to sit during adjourn-
ments of the Senate.

The question being put on the motion, it was—
Resolved in the affirmative.

ORDRE DE RENVOI

Extrait des Procès-verbaux du Sénat, le jeudi 1^{er} mai 1980:

Avec la permission du Sénat,

L'honorable sénateur van Roggen propose, appuyé par
l'honorable sénateur Asselin, C.P.,

Que le Comité sénatorial permanent des affaires étran-
gères soit autorisé à continuer son étude des relations du
Canada avec les États-Unis et à faire rapport à ce sujet;

Que les documents recueillis et les témoignages enten-
dus sur ce sujet au cours des vingt-neuvième, trentième et
trente et unième Parlements soient déferés au comité;

Que le comité soit autorisé à retenir les services d'avo-
cats, de personnel technique et de personnel de bureau
dont il pourra avoir besoin aux fins de ladite enquête et
aux fins d'examiner les mesures législatives et autres
questions qui peuvent lui être déférées, et aux tarifs de
rémunérations et de remboursement que le comité peut
déterminer, et à indemniser les témoins en leur rembour-
sant des frais de voyage et de subsistance, si nécessaire,
aux montants que le comité peut déterminer; et

Que le comité soit autorisé à siéger durant les ajourne-
ments du Sénat.

La question, mise aux voix, est adoptée.

Le greffier du Sénat

Robert Fortier

Clerk of the Senate

MINUTES OF PROCEEDINGS

THURSDAY, JULY 10, 1980
(11)

[Text]

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs met this day at 9.30 a.m., the Chairman, the Honourable Senator van Roggen presiding.

Present: The Honourable Senators Asselin, Bosa, Frith, Grosart, Hicks, Haidasz, Lapointe, Macquarrie, McElman, Murray, Neiman, Stanbury, van Roggen and Yuzyk. (14)

In attendance: From the Parliamentary Centre for Foreign Affairs and Foreign Trade: Mr. Peter C. Dobell, Director and Mrs. Carol Seaborn.

The Committee continued consideration of its Order of Reference dated May 1st, 1980, relating to Canadian Relations with the United States.

Witnesses:

From the Canadian Institute for Economic Policy:

Dr. Abraham Rotstein, Vice Chairman; and

Dr. Fred Lazar, Director.

The Chairman introduced the witnesses. Messrs. Rotstein and Lazar each made an introductory statement and then answered questions put to them by members of the Committee.

Dr. Rotstein tabled a report of the Canadian Institute for Economic Policy entitled: "Out of Joint with the Time—An Overview of the Canadian Economic Dilemma." The document was retained by the Committee as Exhibit "10-A".

Dr. Lazar tabled a submission to the Committee by the Canadian Institute for Economic Policy entitled: "U.S. Non-Tariff Barriers". The document was retained by the Committee as Exhibit "10-B".

At 12.30 p.m., the Committee adjourned to the call of the Chair.

ATTEST:

Le greffier du Comité

Patrick Savoie

Clerk of the Committee

PROCÈS-VERBAL

LE JEUDI 10 JUILLET 1980
(11)

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères se réunit aujourd'hui à 9 h 30 sous la présidence de l'honorable sénateur van Roggen (président).

Membres du Comité présents: Les honorables sénateurs Asselin, Bosa, Frith, Grosart, Hicks, Haidasz, Lapointe, Macquarrie, McElman, Murray, Neiman, Stanbury, van Roggen et Yuzyk. (14)

Également présents: Du Centre parlementaire pour les affaires étrangères et le commerce extérieur: M. Peter C. Dobell, directeur et M^{me} Carol Seaborn.

Le Comité poursuit l'étude de son ordre de renvoi du 1^{er} mai 1980 portant sur les relations du Canada avec les États-Unis.

Témoins:

De l'Institut canadien de politiques économiques:

D^r Abraham Rotstein, vice-président; et

D^r Fred Lazar, directeur.

Le président présente les témoins. MM. Rotstein et Lazar font tous deux une déclaration préliminaire puis répondent aux questions des membres du Comité.

Le D^r Rotstein présente un rapport de l'Institut canadien de politiques économiques intitulé: «Hors du temps—une vue synoptique du dilemme économique canadien». Le Comité conserve le document qui devient la pièce «10-A».

Le D^r Lazar présente au Comité un mémoire de l'Institut canadien de politiques économiques, intitulé: «Barrières non tarifaires américaines». Le Comité conserve le document qui devient la pièce «10-B».

A 12 h 30, le Comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation du président.

ATTESTÉ:

EVIDENCE

Ottawa, Thursday, July 10, 1980

[Text]

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs met this day at 9.30 a.m. to examine Canadian relations with the United States.

Senator George C. van Roggen (*Chairman*) in the Chair.

The Chairman: Honourable senators, we are continuing today our study of Canada-U.S. trade and we are fortunate enough to have before us as witnesses this morning two members of the Canadian Institute for Economic Policy, Dr. Abraham Rotstein and Dr. Fred Lazar. Dr. Rotstein, as some of you will recall, was before the committee in 1977 when we were taking evidence that led to the publication of Volume II. He then spoke in detail on the problems of multinationals. He is also, as you are aware, a leading Canadian nationalist spokesman and a founding member of the Committee for an Independent Canada. He is professor of economics at the University of Toronto, a graduate of McGill and he has done post-graduate work at a number of universities. He is the vice-chairman of the Canadian Institute for Economic Policy.

With Dr. Rotstein is Dr. Fred Lazar, associate professor at York University in Toronto, a graduate of the University of Toronto who has done post-graduate work at Harvard. He has published many articles and books on Canadian economic policy and, apart from a short opening statement by Dr. Rotstein, he will be presenting the paper this morning on behalf of the Institute.

Accompanying these two witnesses is Dr. Roger Voyer.

I might mention that two senators from this committee, Senator Maurice Lamontagne and Senator Hartland Molson, are on the Institute's board of directors.

Senator Bosa has kindly agreed to lead off the questioning. I might just mention that this is the last evidence we will be taking before the summer break.

Dr. Rotstein.

Dr. Abraham Rotstein, Vice-Chairman, Canadian Institute for Economic Policy: Mr. Chairman and honourable senators, thank you very much indeed.

It is a great pleasure to appear before you again, and I intend to be extremely brief. I would just like to introduce our new institute which has been operating since a year ago last January, the Canadian Institute for Economic Policy. We are a privately funded institute concerned with current economic and social issues in Canada. We see it as our role to contribute some innovative ideas to the development of public policy in Canada.

Some of you, I hope, have had access to our first four studies which have dealt with the problem of monetarism and the Bank of Canada, and, secondly, Canada's balance of payments. The third has dealt with unemployment and inflation, and the most recent one called *How Ottawa Decides* is a

TÉMOIGNAGES

Ottawa, le jeudi 10 juillet 1980

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères se réunit aujourd'hui à 9 h 30, pour étudier les relations canado-américaines.

Le sénateur George C. van Roggen (*Président*) occupe le fauteuil.

Le président: Honorables sénateurs, nous poursuivons aujourd'hui notre étude du commerce canado-américain. Nous sommes heureux d'avoir ce matin comme témoins deux membres de l'Institut canadien de politique économique, MM. Abraham Rotstein et Fred Lazar. Comme certains d'entre vous s'en souviendront, M. Rotstein a comparu devant le Comité en 1977, alors que nous recueillions les témoignages qui ont abouti à la publication de notre volume II. Il nous avait alors exposé en détail le problème des multinationales. Comme vous le savez, il est également un porte-parole en vue du nationalisme canadien et membre fondateur du Comité pour un Canada indépendant. Il est professeur agrégé en économie politique à l'université de Toronto, diplômé de McGill et a effectué des travaux post-universitaires dans un certain nombre d'universités. Il est vice-président de l'Institut canadien de politique économique.

M. Fred Lazar est professeur agrégé à l'université York de Toronto, diplômé de l'université de Toronto, et auteur des travaux post-universitaires à Harvard. Il a publié de nombreux articles et des livres sur la politique économique canadienne et, suivant une brève déclaration préliminaire de M. Rotstein, il vous présentera ce matin le document au nom de l'Institut.

Ces deux témoins sont accompagnés de M. Roger Voyer.

Remarquons que deux sénateurs de ce Comité, à savoir le sénateur Maurice Lamontagne et le sénateur Hartland Molson, font partie du Conseil d'administration de l'Institut.

Le sénateur Bosa a aimablement accepté d'amorcer le débat. Je peux préciser qu'il s'agit des derniers témoignages que nous entendrons avant les vacances d'été.

Vous avez la parole, monsieur Rotstein.

M. Abraham Rotstein, directeur, Institut canadien de politique économique: Monsieur le président et honorables sénateurs, je vous remercie infiniment.

Je suis très heureux de comparaître à nouveau devant vous et j'ai l'intention d'être extrêmement bref. J'aimerais simplement présenter notre nouvel institut qui fonctionne depuis le mois de janvier de l'année dernière et qui porte le nom d'Institut canadien de politique économique. Il s'agit d'un institut fondé à titre privé et qui s'occupe des questions économiques et sociales actuelles au Canada. Nous considérons qu'il est de notre rôle de contribuer par quelques idées créatrices au développement de la politique publique au Canada.

J'espère que certains d'entre vous ont eu accès à nos quatre premières études qui traitaient du problème des contrôles et de la Banque du Canada ainsi que de la balance des paiements du Canada. La troisième étude traitait du chômage et de l'inflation et la plus récente, intitulée *«How Ottawa Decides»* (Com-

[Text]

study of the workings of different planning mechanisms within the civil service in Ottawa, and a discussion of how some of the problems have arisen in the different orientations between Finance, Treasury Board and the Privy Council. It was authored by Richard French.

Our very first publication was called *Out of Joint with the Times*, and that tried to set the tone and the orientation for our institute. It is a short statement of about 18 pages which I would like to table with you.

If I may direct your attention to page 14, you will see that it sets the tone for our present perception of the issues with regard to trade policy.

What we are basically arguing is that we must take account of the new institutional realities that have to be put side by side with some of the existing theories about the benefits of free trade. The theories do not always take account of the complexities of existing Canadian institutions. If I may read just one paragraph from that study:

Despite the existing tariff structure, Canada has been practising free trade in many areas for some time. High nominal tariffs on finished products have, to a large extent, been neutralized by duty exemptions. Canada has had a far more open economy than its major trading partners. In 1970, for example, 53 per cent of Canada's imports in finished products were duty-free, compared with 6 per cent in the United States, and 16 per cent in the United Kingdom. By 1976, 63 per cent of Canada's end product imports entered the country duty-free.

Such a *de facto* policy of "free trade" has done little to resolve the problems of Canadian industry because of inherent structural difficulties.

We then elaborate on the structural difficulties, including the question of the wide network of branch plants and subsidiaries.

In that regard, my final introductory remark is to draw your attention to a set of statistics which is produced in the United States but is not available from Statistics Canada. The foreign trade division of the U.S. Bureau of the Census has statistics measuring imports into the United States between related branch plants and parent companies. These statistics reveal that in 1977 55.8 per cent of all Canadian exports to the United States moved between parties related by ownership of 5 per cent or greater. In short, as one of the new institutional realities which must be measured against the theory of free trade, we realize that over half of Canadian exports to the United States do not move in the normal channels of market relationships between independent parties but move between companies that are related by 5 per cent ownership or greater. This series is called "IQ 246" in the American statistics.

The implications of this are, I think, very important. We have no objection to the theory of free trade, which is in itself

[Traduction]

ment Ottawa décide) a trait au fonctionnement de divers mécanismes de planification au sein de la Fonction publique à Ottawa et discute de la façon dont certains problèmes ont surgis dans les différentes orientations entre la finance, le Conseil du Trésor et le Conseil privé. L'étude a été rédigée par Richard French.

Notre toute première publication était intitulée «*Out of Joint with the Times*» (Hors du temps) et elle essayait d'établir le ton et l'orientation pour notre institut. Il s'agit d'une courte déclaration d'environ 18 pages que je voudrais déposer sur votre bureau.

Si je peux attirer votre attention sur la page 14, vous constaterez qu'elle établit le ton de notre perception actuelle des questions en matière de politique commerciale.

Ce que nous faisons fondamentalement valoir, c'est que nous devons tenir compte des nouvelles réalités institutionnelles qui ont été placées côte à côte avec certaines théories existantes sur les avantages du libre-échange. Toutefois, les théories ne tiennent pas toujours compte des complexités des institutions canadiennes existantes. Permettez-moi de lire un paragraphe de cette étude.

En dépit des structures tarifaires existantes, le Canada a pratiqué la liberté de commerce dans de nombreux domaines, depuis un certain temps. Les tarifs de base élevés des produits finis, ont dans une large mesure, été neutralisés par des exemptions douanières. Le Canada a bénéficié d'une économie beaucoup plus ouverte que celle de ses principaux partenaires commerciaux. En 1970, par exemple, 53 p. 100 des importations du Canada, en produits finis, étaient exemptés de droits de douane, comparé à 6 p. 100 pour les États-Unis, et 16 p. 100 pour l'Angleterre. En 1976, 63 p. 100 des produits finis importés au Canada étaient exemptés de droits de douane.

Une telle politique *de facto*, de commerce libre, a très peu contribué à résoudre les problèmes de l'industrie canadienne, à cause de difficultés structurelles inhérentes.

Nous donnons ensuite des précisions sur les difficultés de structure, y compris la question du réseau étendu des succursales et des filiales.

À cet égard, j'attire, dans ma dernière remarque préliminaire, votre attention sur une série de statistiques qui proviennent des États-Unis mais qui ne sont pas disponibles à Statistics Canada. La division du commerce extérieur du Bureau américain de recensement possède des statistiques qui mesurent les importations aux États-Unis entre des succursales apparentées et les sociétés mères. Ces statistiques révèlent qu'en 1977, 55,8 p. 100 de toutes les exportations canadiennes aux États-Unis étaient acheminées entre des parties apparentées par un degré d'appartenance de 5 p. 100 ou plus. Étant donné que l'une des nouvelles réalités institutionnelles doit être mesurée en fonction de la théorie du libre-échange, nous nous rendons compte que plus de la moitié des exportations canadiennes aux États-Unis ne suit pas la voie normale des relations de marchés entre des parties indépendantes, mais se déplacent au contraire entre des sociétés qui sont apparentées par un degré d'appartenance de 5 p. 100 ou plus. Dans les statistiques américaines, cette série est dénommée «IQ 246».

Je pense que les implications de cette situation sont très importantes. Nous ne nous élevons pas contre la théorie

[Text]

both an elegant and an internally consistent theory, but it is based on the premise that, if we are to get in Canada the gains from such trading, parties must operate at arm's length. They must be, so to speak, independent businesses; they must be engaged in voluntary activities; and, finally and most importantly, they must operate at market prices. In short, if there is to be a payoff from a free-trade policy, that payoff can only come if the rest of the economy is responsive to market prices and the trade transactions are between independent partners on a voluntary basis.

I submit to you, honorable senators, that these conditions do not hold for over half of Canadian trade. Trade between parents and subsidiaries is not necessarily at market prices; it is at transfer prices, administrative prices set internally by the firm. Secondly, these transactions are not voluntarily engaged in; they are actually under the jurisdiction of the administration apparatus in the head office. Therefore, they cannot be considered arm's length or voluntary.

In the light of these new institutional realities there is no way to determine whether a free-trade policy will deliver to Canada the benefits which it promises theoretically. There will be benefits. The question is, on which side of the border will they occur?

As an analogy, imagine—and this is quite a distant analogy, but I think it makes the point—divorce proceedings between a couple where they are dividing up the family assets. If there were only one lawyer, and if you said, for example, "Well, my wife has a lawyer and she is paying him, but lawyers follow certain accepted codes of ethics and I will rely on my wife's lawyer's judgment on the division of the assets," you could rest assured that in the division of the family assets you would be more than likely to lose out if you did not have your own lawyer defending your side of it. The analogy is simply that, when we have such a wide variety of branch plants then, because the relationships are not voluntary and because they are not arm's length and because we do not necessarily operate at market prices, we have no assurances that the real gains from trade will fall out on this side of the border. There is, in effect, only one lawyer and that lawyer is in the head office.

In short, I should like to suggest to you that, in light of the institutional realities of the Canadian economy, the free-trade theory remains theoretically valid but, in practice, the model is indeterminate. That is to say, there is no way of determining where the benefits will fall out in a situation where the decision-making is on one side only and the prices are not responsive to market conditions because they are transfer prices.

With that I conclude my opening remarks and would like to present Dr. Fred Lazar, who is doing a study for the Canadian Institute for Economic Policy specifically focused on the emerging, widespread network of non-tariff barriers, the most

[Traduction]

libre-échange, qui est, par elle-même, élégante et logique, du point de vue interne. Toutefois, elle repose sur l'hypothèse que, si nous devons retirer au Canada un bénéfice de ce commerce, les parties doivent opérer en toute indépendance. Elles doivent être indépendantes et leurs activités doivent être volontaires. En dernier ressort, et ce qui est le plus important, elles doivent réaliser leurs opérations aux prix du marché. Bref, si une politique de libre-échange doit être rentable, cette rentabilité ne peut se produire que si le reste de l'économie répond au prix du marché et si les transactions commerciales s'effectuent librement entre des partenaires indépendants.

Je vous fais observer, honorables sénateurs, que ces conditions ne s'appliquent pas pour plus de la moitié du commerce canadien. Le commerce entre les sociétés mères et les filiales ne s'effectue pas aux prix du marché. Il s'agit de prix de transfert, de prix administratifs établis à l'échelle interne par la société. En second lieu, ces transactions ne sont pas entreprises volontairement. Elles sont en fait assujetties à la juridiction de l'appareil administratif du siège social. En conséquence, elles ne peuvent pas être considérées comme indépendantes ou volontaires.

À la lumière de ces nouvelles réalités institutionnelles, il n'est pas possible de déterminer si la politique de libre-échange fournira au Canada les bénéfices qu'elle lui promet en théorie. Il y aura des bénéfices, la question est de savoir de quel côté de la frontière ils se produiront.

Si vous me permettez une analogie approximative, pour rendre la question un peu plus claire, imaginez—il s'agit là d'une analogie très éloignée mais je pense qu'elle convient—des procédures de divorce entre un couple où l'on divise l'actif de la famille. S'il n'y avait qu'un seul avocat et si vous disiez par exemple, «ma femme a un avocat qu'elle paie mais les avocats obéissent à certains codes acceptés d'éthique professionnelle et je vais me fier au jugement de l'avocat de ma femme pour le partage de l'actif», vous pouvez être assuré que, dans la répartition de l'actif de la famille, vous serez certain d'être lésé si vous n'avez pas votre propre avocat pour défendre vos intérêts. L'analogie réside simplement en ce que, lorsque nous avons une telle diversité de succursales, étant donné que les relations ne sont pas volontaires et indépendantes et que nous n'avons pas de prix de marché, nous n'avons pas la certitude que les bénéfices réels provenant du commerce se trouveront de ce côté de la frontière. Il y a en effet un seul avocat et il s'agit du siège social.

En bref, je désire vous faire entrevoir qu'à la lumière des réalités institutionnelles de l'économie canadienne, la théorie du libre échange demeure théoriquement valable, mais qu'en pratique, le modèle est indéterminé. Cela pour dire qu'il n'existe pas de moyens, de déterminer qui profitera des bénéfices dans une situation où la prise de décision est unilatérale et où les conditions ne correspondent pas à celles du marché, parce qu'il s'agit de prix de transfert.

Sur ce, je vais terminer mes remarques préliminaires et j'aimerais présenter M. Fred Lazar, qui est en train d'effectuer pour l'Institut canadien de politique économique une étude plus spécialement appliquée à l'important réseau de barrières

[Text]

important issue affecting Canadian trade relationships with the United States in the coming years. Dr. Lazar.

The Chairman: Thank you very much, Dr. Rotstein, for your opening remarks. Dr. Lazar.

Dr. Fred Lazar, York University: Thank you very much, Dr. Rotstein.

There are two basic matters I should like to deal with, both relate to an industrial strategy for Canada.

Whether or not one believes an industrial strategy is necessary, it appears that with the new government there will be a strong commitment to formulating such a strategy. So one needs to take two questions into account: first, is such a strategy necessary in light of free-trade arguments; and, second, what will be the impacts of the various legislative measures available in the U.S. on the development of an industrial strategy in Canada and the use of any policies that come under the rubric of industrial strategy? Can the U.S., in effect, offset any policies implemented by the Canadian government to try to restructure the Canadian economy and stimulate Canadian industry? I will start by assuming that there is a need for an industrial strategy, and I will try to demonstrate that need later on in my talk.

If we are to have an industrial strategy, several policies will flow from it. There will be various financial and tax incentives; for example, R&D incentives of the type that were developed in the past by the Liberal government. There will be locational incentives such as DREE grants. There will be various grants and loans of the types that have been made to the pulp and paper industry and are currently being made to the automobile industry. There will perhaps be government assistance in trying to develop foreign markets. There is currently under consideration the development of a national export trading corporation for Canada. There are various other measures available within Industry, Trade and Commerce which can become more prominent within an industrial strategy, and these relate to finding new market opportunities, providing assistance to small business firms, et cetera.

In light of these various measures that will somehow form the basic structure of an industrial strategy, measures which involve various types of financial incentives, the question that needs to be asked is: Can the U.S. retaliate to offset the impacts of these measures on the Canadian economy and perhaps on exports by Canadian firms into the U.S. economy?

The answer that I put forth is: Yes. There are various legislative measures in the U.S. that can impinge upon the

[Traduction]

non tarifaires qui font leur apparition et qui constitueront la question la plus importante touchant les relations commerciales canado-américaines, au cours des prochaines années. Je cède la parole à M. Lazar.

Le président: Je vous remercie infiniment, M. Rotstein, de vos remarques préliminaires. M. Lazar, vous avez la parole.

M. Fred Lazar, Université York, Toronto, Ontario: Merci beaucoup M. Rotstein. Je vais essayer d'être bref. Je ne vais pas lire le rapport mais je vais en parler.

Il y a deux questions fondamentales dont je voudrais parler. Toutes deux on trait à la stratégie industrielle au Canada.

Que l'on croie que la stratégie industrielle est nécessaire ou non, il s'avère qu'avec le nouveau gouvernement il y aura un fort engagement en vue d'élaborer une telle stratégie. Il est donc nécessaire de tenir compte de deux questions. Tout d'abord, une telle stratégie est-elle nécessaire, à la lumière des arguments en faveur du libre échange—et il s'agit là d'un des facteurs dont je désire parler—et en second lieu, qu'elles seront les répercussions des diverses mesures législatives dont disposent les États-Unis sur le développement de la stratégie industrielle au Canada, ainsi que l'utilisation de toutes les politiques qui entrent dans la rubrique de la stratégie industrielle. Les États-Unis peuvent-ils, en effet, contrebalancer les politiques mises en œuvre par le gouvernement canadien pour essayer de restructurer l'économie et stimuler l'industrie canadienne? Ce sont les deux questions fondamentales dont je désire parler. Je vais commencer en présumant qu'on a besoin d'une stratégie industrielle et j'essaierai ultérieurement de démontrer ce besoin.

Si nous devons avoir une stratégie industrielle, il en découlera plusieurs politiques. Il y aura divers stimulants financiers des stimulants à la R&D du type qui avait été autrefois créés par le gouvernement libéral. Il y aura des stimulants en ce qui concerne les emplacements et des stimulants du MEER. Il y aura diverses subventions et prêts du genre de ceux qui ont été accordés à l'industrie des pâtes et papiers et que l'on est en train d'accorder à l'industrie de l'automobile. Il y aura peut-être une aide gouvernementale pour essayer de développer les marchés étrangers. On étudie actuellement la mise au point d'une société nationale de commerce à l'exportation pour le Canada. Il y a diverses autres mesures disponibles, au sein de l'industrie et du commerce, qui peuvent jouer un rôle plus marquant au sein de la stratégie industrielle; elles consisteront à découvrir de nouvelles possibilités de marché, à fournir de l'aide aux petites entreprises, etc.

À la lumière de ces diverses mesures qui formeront, d'une certaine manière, la structure de base de la stratégie industrielle et qui sont des mesures comprenant divers types de stimulants financiers, il y a lieu de se poser la question suivante: «Les États-Unis peuvent-ils user de représailles à moyen de diverses mesures destinées à contrebalancer les répercussions de ces mesures sur l'économie canadienne et peut-être sur les exportations réalisées par les sociétés canadiennes dans l'économie des États-Unis?»

Voici la seule réponse possible dans ce cas: oui, il existe diverses mesures législatives aux États-Unis susceptibles d'

[Text]

development of the strategy in Canada. There was much talk at the completion of the last round of multilateral trade negotiations of the various codes that were implemented to reduce non-tariff barriers. Unfortunately, what has escaped public attention is that while these various codes, may open up some limited new opportunities for Canadian firms as well as for other firms in other countries, particularly the codes on customs valuations, product and technical standards and government procurement, the subsidies and dumping codes will make it easier for firms in the U.S. to lodge complaints with the International Trade Commission there or with the Special Trade Representative, in order to reduce imports into the U.S. Market.

There was much ado made, particularly by members of the EEC, that as a result of the countervailing duties code the U.S. government would now have to demonstrate material injury before being able to impose countervailing duties or various other import restrictions. However, if one examines the Trade Agreements Act of 1979 and the definition of "material injury" and the relationship of subsidies and injury to U.S. firms, one discovers that it was really a hollow victory for other countries, for members of the EEC, Japan and Canada. In effect, the two acts that dealt with subsidies and dumping—namely, the Anti-dumping Act of 1921, which was replaced by the Trade Agreements Act, and the Tariff Act—were both revised so as to make it easier for U.S. companies to lodge complaints and for the International Trade Commission to find injury.

The definition of "material injury" was rather vague and ambiguous, and the U.S. government no longer needs to demonstrate that foreign export subsidies or dumping by foreign countries has a serious impact on U.S. industries. So long as there is some marginal relationship, and the U.S. company or industry's performance has deteriorated, whether or not it is fully the result of foreign subsidies, the U.S. International Trade Commission can find injury and recommend countervailing duties, tariff quotas, or can suggest that orderly marketing arrangements, be negotiated in order to offset the injury to the U.S. firms.

So there is now quite a scope for U.S. firms to lodge complaints and to try to restrict the flow of imports into the U.S. market. This has some impact obviously for an industrial strategy in Canada if various tax incentives are going to be used to promote exports particularly into the U.S. market. These tax incentives are now open more readily to complaints by U.S. firms and countervailing measures can be more easily introduced.

[Traduction]

faire obstacle à l'élaboration d'une stratégie au Canada. On a beaucoup discuté, à la fin des dernières négociations multilatérales sur les tarifs, des divers codes mis en œuvre pour réduire les obstacles non-tarifaires. Malheureusement, ce qui a plus ou moins échappé au public, c'est le fait que, même si ces divers codes avaient pu ouvrir un certain nombre de nouveaux débouchés limités pour les entreprises canadiennes et étrangères—et je songe notamment aux codes sur l'établissement de la valeur douanière, sur les normes de production et techniques et sur les marchés de l'État—les subventions et codes de dumping facilitent la tâche aux entreprises américaines qui veulent déposer des plaintes auprès du représentant spécial responsable du commerce de la commission internationale de commerce de ce pays afin de réduire le volume des importations sur le marché américain.

On a fait beaucoup de cas, surtout les membres de la CEE, du fait qu'à la suite de l'application de codes sur les droits compensateurs, le gouvernement américain serait tenu de prouver les dommages matériels avant de pouvoir imposer ces droits ou d'autres restrictions sur l'importation. Toutefois, si l'on examine la Loi de 1979 sur les accords commerciaux, la définition de dommages matériels et le rapport entre les subventions et les dommages des entreprises américaines, l'on constate qu'il s'agissait d'une victoire assez douteuse pour les autres pays, pour les membres de la CEE, le Japon et le Canada. En fait, les deux lois qui portent sur les subventions et le dumping, à savoir la loi antidumping de 1921 qui a été remplacée par la Loi sur les accords commerciaux et la Loi sur les tarifs douaniers qui ont été toutes deux révisées de manière à faciliter la tâche aux entreprises américaines qui veulent déposer des plaintes et à la Commission de commerce international pour ce qui est de déterminer les dommages.

La définition de «dommages matériels» était plutôt vague et ambiguë et le gouvernement américain n'a plus besoin de prouver que les subventions étrangères à l'exportation ou le dumping par des pays étrangers ont des répercussions considérables sur les industries américaines. Pourvu qu'il existe un rapport quelconque, que le rendement des sociétés ou des industries américaines se soit détérioré, que ce soit directement ou non attribuable à des subventions étrangères, la commission de commerce international des États-Unis peut décider qu'il y a eu préjudice et recommander des droits compensateurs, des contingents tarifaires ou tout simplement proposer que des accords de commercialisation bien structurés, c'est-à-dire, des négociations bilatérales pour limiter les importations aux États-Unis, soient négociés afin de compenser les dommages subis par les entreprises américaines.

Il est donc maintenant beaucoup plus facile pour les entreprises américaines de déposer des plaintes et d'essayer de restreindre le volume des importations sur le marché américain. Il est bien évident que ces mesures ont une incidence sur la stratégie industrielle du Canada, surtout si divers encouragements fiscaux étaient appliqués pour promouvoir les exportations, notamment vers le marché américain. Ces encouragements fiscaux sont maintenant beaucoup plus susceptibles de faire l'objet de plaintes de la part des entreprises américaines

[Text]

Of more serious concern for the Canadian government should be two other measures: section 337 of the Tariff Act, and, more importantly, section 301 of the 1974 Trade Act. Let me focus on the latter, section 301. Under section 301 U.S. firms and industries can lodge complaints even if foreign governments introduce various financial incentives that have no impact whatsoever on exports into the U.S. market. For example, if the Canadian government introduces R&D incentives, locational tax incentives, or provides grants for new plants to be established in Canada—even if the output from the plants or firms will not flow into the U.S.; even if the sole purpose of the incentives or perhaps government procurement programs is to try to reduce imports into the Canadian market or promote exports into markets other than the U.S.—U.S. firms can lodge complaints under section 301, and this can result in actions being undertaken by the ITC, to restrict exports of other products into the U.S. market.

Section 301 states that if unfair trade practices occur which have some impact on U.S. industry, whether in the form of reducing the exports of those industries to the Canadian market or providing increased competition for those industries in third markets, then complaints can be brought forth, and again given the rather vague and ambiguous interpretation of injury and causation between foreign government measures and injury to U.S. industry, it is quite conceivable that the U.S. can initiate retaliatory measures against any policies that would come under the rubric of an industrial strategy.

So even if the primary objective of the strategy is import substitution, to try to replace U.S. imports into the Canadian market by developing Canadian industry, the U.S., under the trade act, can initiate actions to offset those measures so an industrial strategy is open to rather strong retaliatory measures by the U.S. government.

If that is the case, what options are available to the government? Does that mean therefore that it should not undertake an industrial strategy for fear that if it offends any U.S. company some action will be undertaken to offset other benefits to Canadian firms, or should the Canadian government try to negotiate with the U.S. exemptions from section 301, or should the Canadian government try to adopt other measures that can be used as a bargaining tool?

I would suggest that the first two options are not feasible. First, the Canadian government should go ahead and formulate an industrial strategy. Second, it should not try to negoti-

[Traduction]

qui peuvent désormais beaucoup plus facilement obtenir des mesures de redressement.

Deux autres mesures devraient retenir l'attention du gouvernement canadien. Il s'agit de l'article 337 de la loi sur les tarifs, mais surtout de l'article 311 de la loi de 1974 sur le commerce. Je vais d'abord traiter de ce dernier, de l'article 301 sur les plaintes. Dans ce genre d'affaires les entreprises et les industries américaines peuvent déposer des plaintes même si les gouvernements étrangers offrent des encouragements financiers qui n'ont aucune répercussion sur les exportations sur les marchés américains. Par exemple, si le gouvernement canadien offre des encouragements à la recherche et au développement, des encouragements fiscaux pour combattre les disparités régionales des subventions pour l'établissement de nouvelles usines au Canada, même si la production de ces usines ou des ces entreprises n'est pas acheminée vers les États-Unis, même si le seul but de ces encouragements ou peut-être même des programmes d'achat du gouvernement est d'essayer de réduire les importations sur les marchés canadiens ou de promouvoir les exportations vers d'autres marchés, des marchés autres que les États-Unis, les entreprises américaines peuvent déposer des plaintes en vertu de l'article 301. Et cela peut entraîner des mesures, aux termes d'accords commerciaux internationaux ou, à l'heure actuelle, au Congrès américain, pour réduire les exportations d'autres produits vers le marché américain.

Cet article stipule simplement que si des pratiques commerciales injustes qui ont une incidence quelconque sur l'industrie américaine, qu'il s'agisse de la réduction des exportations de ces industries vers le marché canadien ou d'une concurrence accrue pour ces industries sur d'autres marchés, des plaintes peuvent être déposées ou encore une fois, compte tenu de l'interprétation plutôt vague et ambiguë de préjudice et de la relation de cause à effet entre les mesures de gouvernement étrangers et les dommages subis par l'industrie canadienne ou américaine, il est concevable que les États-Unis adoptent des mesures de représailles contre toute politique qui tomberait sous la rubrique de stratégie industrielle.

Même si l'objectif premier de la stratégie est de remplacer les importations américaines vers les marchés canadiens et favorisant l'expansion de l'industrie canadienne, en vertu de cette loi commerciale, les États-Unis peuvent prendre des mesures pour compenser. Une stratégie industrielle pourrait donc donner lieu à de sérieuses mesures de représailles de la part du gouvernement américain.

Et si tel est le cas, quelles sont les options du gouvernement? Cela signifie-t-il qu'il ne doit élaborer aucune stratégie industrielle de crainte que s'il choque une industrie américaine, certaines mesures pourraient être prises qui, annuleraient les avantages d'autres entreprises canadiennes, ou le gouvernement canadien devrait-il plutôt essayer de négocier avec les États-Unis pour obtenir une exemption à l'article 301 ou encore, le gouvernement canadien pourrait-il adopter d'autres mesures qui serviraient d'outil de négociation?

Je pense que les deux premières options ne doivent pas être retenues. D'abord, le gouvernement canadien devrait commencer par formuler une stratégie industrielle. Ensuite, il ne

[Text]

ate for special exemptions, for if it were to do so, it would have to do this on a case-by-case basis, and there is no guarantee that it could get exemptions and the price that might have to be paid would likely increase over time and eventually might become too high for the Canadian economy. At the outset there would simply be no way of predicting what the ultimate price of those negotiations or exemptions would be.

That leaves the third option, formulating our own so-called non-tariff barriers. I would suggest that the Canadian government should adopt its own section 301 type of legislation, legislation that provides the government with a tool for implementing various types of restrictions on imports into the Canadian economy if measures are introduced by foreign governments to try to stimulate their economies. If we had a section 301 provision of our own, we could then use that in negotiating with the U.S. government whenever section 301 cases were brought forth. The most recent example, for those of you who have been following the case—it was commented on in this morning's *Globe and Mail*—concerns border broadcasting. This concerns a complaint brought forth under section 301. That opens up almost any measure, almost any industrial sector—not only manufacturing but service sectors, of which broadcasting is one area—to retaliatory measures.

If we had our own section 301 type of legislation, we would then have a more effective bargaining tool not only in negotiations with the U.S. but also in trying to negotiate for increased processing of raw material. We could always raise the possibility that if a foreign government or foreign company did not want to undertake a higher level of processing in Canada, we could easily find a basis for introducing some countervailing measures against that country in some other industrial sector.

There are many government policies available where countervailing measures can be brought forth that would be permissible both under GATT and the section 301 type of legislation. So I believe the greatest threat to the Canadian economy is section 301 of the Trade Act—the greatest threat in formulating domestic policies to restructure the Canadian economy, because it really extends the whole notion of extraterritoriality of the U.S. into the Canadian economy beyond the control of the U.S. corporations. It impinges directly on any policies that may be introduced by the Canadian government to affect Canadian-controlled corporations. It can offset any measure by threatening retaliatory measures in any other industrial sector; and the only way I think we can deal with this appropriately is by establishing our own section 301 type of legislation.

Let me return to the other matter concerning an industrial strategy—namely, do we need an industrial strategy? There has been much talk about that. During the past decade this

[Traduction]

devrait pas essayer d'obtenir des exemptions spéciales, car s'il le fait, il devra négocier à partir de cas individuels et il n'existe aucune garantie qu'il pourrait obtenir une exemption et le prix à payer augmenterait vraisemblablement à long terme et pourrait devenir beaucoup trop élevé pour l'économie canadienne. Il n'existe, d'emblée, aucun moyen de prédire le prix ultime et définitif de ces négociations ou de ces exemptions.

Nous en arrivons à la troisième option: l'établissement de nos propres barrières non tarifaires. Je recommanderais au gouvernement canadien d'adopter une disposition du genre de cet article 301, à savoir une mesure législative qui fournirait au gouvernement le moyen d'imposer diverses restrictions sur les importations au Canada si des mesures sont adoptées par des gouvernements étrangers pour stimuler leur propre économie. Si nous avions notre propre article 301, nous pourrions nous en servir dans nos négociations avec le gouvernement américain chaque fois que des cas relevant de cette disposition se présentent. L'exemple le plus récent, ceux qui suivent le cas, on en a parlé ce matin dans le *Globe and Mail*, concerne les stations de télédiffusion frontalières. Il s'agit d'une plainte déposée en vertu de l'article 301. Cette disposition expose à des représailles presque toutes les mesures qu'on peut prendre et presque tous les secteurs industriels, non seulement dans le secteur secondaire, mais également dans le secteur tertiaire—et la radiodiffusion est considérée comme service.

Si nous disposons de mesures législatives du même genre, nous aurions alors en main un outil beaucoup plus efficace de négociations, non seulement pour négocier avec les États-Unis, mais également pour négocier pour une augmentation du traitement des matières premières. Nous pourrions toujours soulever la possibilité que si un gouvernement étranger ou une société étrangère n'étaient pas disposés à transformer davantage de matières premières au Canada, nous pourrions facilement trouver une base nous permettant d'adopter des mesures de compensation contre ce pays dans un autre secteur industriel ou un autre domaine à la suite d'une mesure adoptée par ce gouvernement.

Il existe un bon nombre de politiques gouvernementales permettant l'adoption de mesures de compensation. Cela est permis par le GATT et ce genre de disposition. Je crois donc que la plus grande menace pour l'industrie canadienne est cet article 301 de la loi sur le commerce, mais il existe aussi un autre danger, si nous voulons formuler une politique intérieure de restructuration de l'économie; en fait cette disposition élargit l'application extraterritoriale de lois américaines à l'économie canadienne, au delà du contrôle qu'exercent déjà des sociétés américaines. Ces mesures empiètent directement sur toute politique qui pourrait être adoptée par le gouvernement canadien à l'intention des sociétés contrôlées par des Canadiens. Le Canada pourrait s'opposer à toute mesure semblable en menaçant d'adopter des représailles dans un autre secteur industriel, et la seule façon dont nous pourrions traiter cette situation efficacement serait d'adopter notre propre article 301.

Mais laissez-moi revenir à une autre question qui a trait à la stratégie industrielle, la deuxième question, celle de savoir si nous avons besoin d'une stratégie industrielle. On en a beau-

[Text]

has been a sort of on-again, off-again subject. In my opinion, an industrial strategy is important because we are falling behind in the manufacturing sector. Regardless of what type of data one brings to bear on this issue, I think one can still make the case that in terms of Canada's relative performance in the manufacturing sector of the international economy we are falling behind.

Proponents of free trade will argue that the basic reason for that is twofold. First, tariffs have resulted in an industrial structure that is highly uncompetitive and highly unproductive.

The second argument that has been proposed—is that our cost structure got out of line with foreign costs, particularly during the mid-1970s—though this supposedly has been rectified to some extent by the devaluation of the dollar—and, as a result, during the mid-1970s, in addition to falling under the problem of having an unproductive industrial structure, we had an uncompetitive cost structure.

The solution put forth by free trade theorists is that all we require is an elimination of tariffs. Formerly it was just a unilateral elimination; now the more sophisticated supporters would argue that bilateral elimination of tariffs and, as well, reduction of non-tariff measures so that non-tariff measures do not replace tariffs, is required, and, as a result, the increased competition that Canadian firms would face will be sufficient to force them to rationalize their operations, specialize, improve their productivity and become the dynamic entities necessary to compete in the international marketplace. Other free trade proponents also argue that, in addition to this, we require less government involvement and a simple following of monetary rules.

If one accepts this position, the only scope for government policy-making that could be considered to be an industrial strategy is perhaps some financial assistance to firms to enable them to rationalize their operations, or some exemption from anti-trust laws. Aside from those types of measures, no more action would be required on the part of the government. This leads to a rather simple industrial strategy, a rather passive strategy.

My counter to this is that it is quite easy to demonstrate that the free trade argument is not valid, and that the so-called "benefits" that would accrue will simply not appear. There are several technical arguments that could be made, but let me deal with one simple issue.

One of the early arguments made is that if you eliminated from the Canadian economy tariffs on imports, increased competition would force Canadian firms to rationalize and specialize, and they would be able to take advantage of economies of scale and produce at a lower cost. My position is that if these economies of scale are available because of rationalization and specialization, why did some enterprising firm not undertake this in the first place—specialize in a limited number of product lines, exploit the economies of scale in the domestic market, and force out competitors?

[Traduction]

coup parlé au cours de la dernière décennie. C'est un sujet qu'on a abordé à maintes reprises. Oui, il est important d'adopter une stratégie industrielle, car nous tirons de l'arrière dans le secteur secondaire. Peu importe le genre de données invoquées, il est démontrable que la performance relative du secteur canadien de la fabrication est plutôt faible par rapport à l'économie internationale.

Les partisans du libre-échange prétendent que la raison fondamentale de cet état de chose comporte deux volets: le première étant celui des tarifs. Les tarifs ont amené une structure industrielle très peu concurrentielle et très peu productrice.

Le deuxième raisonnement qui a été avancé c'est que la courbe de notre structure de coût n'a pas suivi celle des coûts sur les marchés étrangers, surtout au milieu des années 70—bien que cela ait été supposément rectifié dans une certaine mesure par la dévaluation du dollar—et qu'à la même époque, en plus d'avoir à faire face à une structure industrielle non productrice nous ne pouvions soutenir la concurrence en raison des prix plus élevés.

Les théoriciens du libre-échange proposent d'éliminer tout simplement les tarifs. Au début, il n'était question que d'une élimination unilatérale; les partisans les plus avisés prétendent maintenant qu'il faut éliminer bilatéralement les tarifs tout en réduisant les mesures non tarifaires mais sans que ces dernières remplacent les tarifs; aussi, la croissance de la concurrence auquel les sociétés canadienne aurait à faire face suffirait à les obliger à rationaliser leurs activités, à se spécialiser, à améliorer leur productivité et à se munir du dynamisme indispensable pour soutenir la concurrence sur les marchés internationaux. D'autres partisans du libre-échange soutiennent qu'il faudrait en outre réduire la participation gouvernementale et suivre simplement certaines règles monétaires.

Si l'on accepte cette position, le seul plan de prise de décision gouvernementale qui pourrait être considéré comme une stratégie industrielle consisterait peut-être en une aide financière quelconque aux entreprises afin qu'elles puissent rationaliser leurs activités ou en une sorte d'exemption des dispositions de certaines lois antitrust. À part ces mesures, le gouvernement n'aurait aucun autre geste à poser. Il s'agit donc d'une stratégie industrielle à la fois assez simple et assez passive.

J'objecterai à cela qu'il est très facile de démontrer que l'argument du libre-échange n'est pas valable et que les soi-disant «avantages» qui en découleraient ne se manifesteraient tout simplement pas. Plusieurs arguments techniques pourraient être invoqués, permettez-moi de ne parler que d'un seul.

L'un des premiers arguments est que si vous supprimez, au Canada, les tarifs sur les importations l'accroissement de la concurrence obligera les entreprises canadiennes à être plus rationnelles et à se spécialiser afin de pouvoir profiter des économies d'échelles et de produire à des coûts inférieurs. J'estime que si ces économies d'échelle sont tributaires de la rationalisation et de la spécialisation, pourquoi certaines entreprises n'en n'ont pas déjà eu l'initiative—pourquoi ne se sont-elles pas spécialisées dans un nombre limité de produits,

[Text]

Tariffs have been declining over time. Tariffs were initially a static cost element. During the past 20 or 25 years, tariffs have been coming down, and many dramatic changes have occurred. New production technologies, changes in exchange rates, and changes in cost structures have more than outweighed whatever could have been the impact of tariffs on the initial structure of the Canadian economy.

Given these dynamic changes which have occurred, why have Canadian firms not rationalized their operations and specialized? Why have they not become more competitive? These questions are not dealt with by free trade theorists. They simply respond, "Eliminate these tariffs and these effects will occur." My point is, why have these effects not occurred even with the tariffs? If the economies of scale were there, a firm should have been able to exploit them and take advantage of lower production costs, thus obtaining a larger share of the market and a more dominant position in the market.

If tariffs into the U.S. market are reduced, this opens up the entire U.S. market to Canadian firms and enables Canadian firms, by specialization and rationalization, to lower their costs of production. My question is, if these opportunities were available, and if the production and the economies of scale advantages were available, why did Canadian firms not take advantage of them even with the existence of a tariff, and especially in light of the fact that tariffs have been declining? Why did Canadian firms not undertake a rather dramatic rationalization of their structure during the period of the sixties when there was a rather dramatic depreciation of the dollar? Again, free trade theorists do not deal with this question.

Let me suggest two answers to why this changes did not occur. I would suspect that Canadian firms either lacked the desire to undertake the risks of entering the U.S. market. More importantly, there were other barriers against entry into the U.S. market, not non-tariff measures, although they are quite prominent, but entry barriers put forth by the U.S. firms dominating these markets. These are research and development barriers, trade mark barriers, advertising barriers, barriers that are quite extensive and much more important than any tariff that exists—barriers that would have resulted in high costs being incurred by Canadian firms in order to penetrate the U.S. market. Because of distance this market is more risky than operating in the Canadian market.

Finally, another factor that must be considered is that in the international marketplace a firm puts forth a product and obtains an initial advantage, but over time that advantage is eroded and the demand for the product declines in either absolute or relative terms. To stay at the forefront in the

[Traduction]

n'ont-elles pas exploité les économies d'échelles, le marché intérieur et éliminé les concurrents?

Les tarifs ont diminué au fil des ans. Ils étaient à l'origine un élément statique des coûts. Au cours des 20 ou 25 dernières années, les tarifs ont diminué et nombre de changements importants se sont produits. De nouvelles techniques de production; des changements dans les taux de change; des changements dans la structure des coûts ont fait plus que contrebalancer ce qu'aurait été la répercussion des tarifs sur la structure initiale de l'économie canadienne.

Compte tenu des changements dynamiques qui se sont produits, pourquoi les entreprises canadiennes n'ont-elles pas rationalisé leurs activités et ne sont-elles pas spécialisées? Pourquoi ne sont-elles pas devenues plus concurrentielles et plus en mesure de soutenir la concurrence sur le marché canadien? Ces questions ne sont pas abordées par les théoriciens du libre-échange. Ces derniers se contentent de dire: «Éliminer ces tarifs et telles seront les répercussions.» Je me demande pourquoi ces répercussions ne se sont pas produites même avec l'existence des tarifs? Si les économies d'échelles existaient, une entreprise aurait dû être en mesure de les exploiter, de profiter des coûts de production inférieurs et obtenir une plus grande part du marché et une position plus forte sur ce dernier.

En réduisant leurs tarifs, les Américains ouvrent leur marché aux entreprises canadiennes et leur permettent par le biais de la spécialisation et de la rationalisation de diminuer leur coût de production. Ma question est la suivante. Si ces possibilités existaient et si la production et les économies d'échelles étaient à leur disposition, pourquoi les sociétés canadiennes n'en ont-elles pas profité en dépit des tarifs et surtout lorsqu'elles se sont rendues compte que les tarifs diminuaient? Pourquoi les sociétés canadiennes n'ont-elles pas entrepris une rationalisation importante de leur structure au cours des années 60, alors que le dollar connaissait une très forte dévaluation? Une fois de plus, les théoriciens du libre-échange n'ont pas posé cette question.

Permettez-moi de vous donner deux réponses à cela. Je soupçonnerais que les entreprises canadiennes n'ont soit pas eu l'idée de courir le risque—d'entrer sur le marché américain—et, élément plus important, n'ont soit pas réussi à franchir d'autres obstacles qui s'opposaient à la pénétration du marché américain, non pas des mesures non-tarifaires bien qu'elles sont très importantes, mais des obstacles d'accès imposés par les entreprises américaines qui dominaient ces marchés. Il y avait également des obstacles de recherche et de développement, de marché commercial, de publicité; des obstacles très considérables et beaucoup plus importants que n'importe quel tarif existant—des obstacles qui auraient représenté des coûts élevés pour les entreprises canadiennes qui auraient voulu pénétrer sur le marché américain. En raison de la distance, il est beaucoup plus risqué de conquérir ce marché que le nôtre.

Enfin, il faut également tenir compte du fait que sur tous les marchés internationaux, une entreprise lance son produit et se trouve favorisée au départ; cet avantage s'érode toutefois au fil des ans et la demande pour le produit diminue tant en termes absolus que relatifs. Pour demeurer au premier plan du com-

[Text]

international marketplace, firms must continually bring forth new products and production technology. There is a whole literature on the product life cycle.

In order for firms to be at the forefront of technology, they must undertake a rather extensive R&D program. In order for firms to be able to invest in R&D and justify these expenditures, they must have a rather substantial sales base. Estimates have been made in the U.S. that for firms who engage in R&D, to have any meaningful chance of success, require a minimum sales volume which at present prices would run in the order of \$250 million to \$500 million. Very few Canadian-controlled firms have that sales volume. As a result, these firms are unable to engage extensively in R&D, and it is for this reason, rather than tariffs, that they have been unable to penetrate in any significant way the U.S. marketplace.

One may counter that the existence of tariffs in the first place prevented them from penetrating the U.S. market and thus prevented them from becoming dynamic and aggressive. I would suggest that government policies opened up the Canadian marketplace to any company and permitted the pre-emption of the Canadian market by foreign-controlled firms, and this prevented Canadian firms from developing their domestic base.

Northern Telecom is an example of the importance, of a domestic base, and SPAR Aerospace, I am sure, will be the next major example. These companies are succeeding with or without the existence of tariffs for one primary reason: they have a large, protected domestic market and have been able to build upon this market to develop the R&D programs necessary to become competitive in the international marketplace. They have also been able to overcome whatever tariff or non-tariff measures that have existed.

In conclusion, I would suggest that reducing tariff of non-tariff measures will do little to enable Canadian firms to overcome the problems they are facing in the international market—problems relating to an inability to support an extensive R & D program; and problems relating to developing an international marketing network. In order for Canadian firms to become more dynamic, aggressive and competitive, both domestically and internationally, an industrial strategy is necessary which protects the domestic base, provides firms with incentives to engage in the activities necessary to become competitive, and promotes the rationalization and specialization that should precede any move towards freer trade.

Finally, in order for any industrial strategy that is formulated not to be pre-empted by U.S. government measures or to be weakened, there is a need to develop a countervailing-type legislation similar to section 301 of the Trade Act available in the U.S. to be used as a bargaining tool in future negotiations.

Thank you very much for your time.

The Chairman: Thank you, Professor Lazar.

[Traduction]

merce internationale, les entreprises doivent offrir sans cesse de nouveaux produits et de nouvelles techniques de production. Beaucoup a été écrit sur le cycle de vie d'un produit.

Pour être à la fine pointe de la technologie, les entreprises doivent mettre sur pied un vaste programme de recherche et de développement. Pour investir dans ce domaine et justifier leurs dépenses, leur base de vente doit être assez solide. D'après des prévisions faites aux États-Unis, les entreprises qui se lancent dans la recherche et le développement et qui ont quelque chance de succès, doivent atteindre un volume minimal de ventes qui se chiffrerait de nos jours entre \$250 à \$500 million. Très peu d'entreprises appartenant à des Canadiens possèdent ce volume de vente comme les entreprises ont été incapables de se lancer dans de vastes programmes de recherche et de développement, elles n'ont pu se tailler une place importante sur le marché américain.

Certains pourraient objecter à cela que l'existence des tarifs les a tout d'abord empêché de pénétrer le marché américain et de vitaliser leur entreprise. Je dirais que les programmes gouvernementaux ont rendu le marché canadien accessible à toutes les sociétés, contenant ainsi aux sociétés sous contrôle étranger un droit de préemption sur le marché canadien et empêchant nos propres entreprises canadiennes de s'étendre à l'intérieur même du pays.

La société Northern Telecom en est un exemple et la société dite *SPAR Aerospace* ne sera j'en suis convaincu le prochain exemple important. Ces sociétés réussissent que les tarifs existent ou non et ce, pour une raison essentielle: leur marché interne est bien protégé et elles ont pu grâce à celui-ci se lancer dans des programmes de recherche et de développement qui leur ont permis de soutenir la concurrence sur les marchés internationaux. Elles ont également pu survivre avec ou sans mesures non tarifaires.

En conclusion, je dirais que le libre-échange produisant des mesures non tarifaires permettra bien peu aux entreprises canadiennes de surmonter les problèmes auxquels ils ont à faire face sur le marché international.—Problèmes inhérents à l'inaptitude à assumer les coûts d'un vaste programme de recherche et de développement; problèmes inhérents au développement d'un réseau commercial international. Si les sociétés canadiennes veulent devenir plus dynamiques et plus concurrentielles, tant à l'échelle du pays qu'à l'échelle internationale, il leur faut adopter une stratégie industrielle qui protège leur base intérieure et qui leur procure les stimulants indispensables pour s'engager dans des activités leur permettant d'être plus concurrentielles et de promouvoir la rationalisation et la spécialisation qui devraient précéder tout mouvement de libéralisation des échanges.

Enfin, pour que toute stratégie industrielle formulée ne soit affaiblie par des droits de pré-emption conférés par le biais de mesures prises par le gouvernement américain, il faut mettre au point une mesure législative compensatoire semblable à l'article 301 de la *Trade Act* américaine et qui servirait dans les négociations futures.

Merci beaucoup de m'avoir écouté.

Le président: Merci, professeur Lazar.

[Text]

Senator Bosa: I should like to address my question to Dr. Rotstein. I enjoyed your analogy of the lawyer acting for both parties. When you said that we would stand to lose, I presume you meant that we would be in the position of the husband. What would you propose in order to overcome that anomaly? Would a quasi-judicial body have to determine prices between the two companies linked to one another, or how would that be overcome?

Dr. Rotstein: My initial point was a cautionary point that we may not be able to benefit from a freer trade policy if we, so to speak, do not have our own "lawyer", that is to say, to caution those who feel that they can rely on the theory of free trade to deliver the benefits. The benefits simply may not come because the relationship of subsidiary company, to parent company is simply that of having to follow the parent's guidelines and instructions.

There are several possible implications for policy that may come out of an appreciation of the situation. The first that has been widely discussed has been this notion of a world product mandate. If the Canadian government should try to foster a policy that the subsidiaries in Canada be given the freedom to develop from scratch their own special line of products to develop from day-to-day direction and interference, provide the R & D, manufacture the product and have world export possibilities for these product we would then have the Canadian government acting, so to speak, not fully as the lawyer for the Canadian side but at least providing some conditions for it.

But that might have limited possibilities. Not every subsidiary of a multinational might agree, and some of the nominal agreements might not be realized in actual practice. So there are limited possibilities, but in my view they should be explored.

I think that the major policy implication in that direction is to look to the great possibilities of our own market in Canada, which are not being realized, and to see how we can exploit further the fact that we are the largest import-oriented country in the industrialized world. We have a greater proportion of imports than anybody else and the question is, why do we not capitalize on these for a policy of import substitution? There are many reasons for that, not the least of which are the growing interprovincial barriers to trade that have to be rectified as well.

Finally, I defer to what Professor Lazar has mentioned by way of an industrial strategy, not that we can exclusively rely on turning inwards, but is we could more successfully exploit our domestic market it might be a launching pad or a jumping-off point through Canadian-owned firms for world markets. Those are three kinds of directions that are implied by the existing situation of the one "lawyer."

Senator Bosa: Wouldn't the parent company try to do everything possible to discourage such a policy? How could we prevent a parent company from interfering in that?

[Traduction]

Le sénateur Bosa: J'aimerais poser ma question à M. Rotstein. J'ai aimé votre analogie au sujet de l'avocat qui travaille pour deux parties. Lorsque vous avez dit que vous seriez «disposé à perdre» je présume que vous voulez dire que vous seriez alors du côté du mari. Que proposeriez-vous pour corriger cette anomalie? Un organisme quasi-judiciaire devrait-il fixer les prix entre les deux sociétés liées l'une à l'autre? De quel moyen disposerait-on?

M. Rotstein: Il s'agissait d'une mise en garde à savoir qu'il se pourrait que nous ne puissions profiter d'une libéralisation des échanges si, à proprement parler, nous n'avons pas notre propre avocat. Je veux dire par là mettre en garde ceux qui croient qu'ils peuvent se fier à la théorie du libre échange pour obtenir des avantages. Ces derniers ne peuvent tout simplement pas exister du fait que la relation qui existe entre la filiale et la société-mère consiste simplement en ce que celle-ci suive les directives de celle-là.

Une évaluation de la situation pourrait nous faire découvrir plusieurs implications éventuelles. Le premier, dont on a discuté abondamment, est la possibilité de concurrencer un produit sur le marché international. Si le gouvernement canadien adoptait une politique permettant aux filiales canadiennes de mettre au point leur propre série de produits, d'effectuer leurs propres travaux de recherche et de développement, de fabriquer le produit, et de l'exporter sur les marchés mondiaux, le gouvernement canadien se ferait alors, non pas tout à fait l'avocat de la partie canadienne, mais il lui fournirait certaines conditions dans ce sens.

Mais même alors, les possibilités sont limitées. Toutes les filiales de multinationales n'accepteront peut-être pas et certaines ententes nominales peuvent ne pas être mises en pratique. C'est pourquoi je dis que les possibilités sont limitées, mais à mon avis, il convient de les étudier.

Je crois que la principale incidence politique dans ce sens, ce serait d'étudier les grandes possibilités qu'offre le marché canadien, possibilités qui ne sont pas réalisées, et voir comment nous pouvons mieux exploiter le fait que, dans tout le monde industrialisé, nous sommes le pays qui importe le plus. Nous importons beaucoup plus que n'importe quel autre pays et il faut se demander pourquoi nous n'en tirons pas profit pour élaborer une politique de remplacement des importations? Il y a de nombreuses raisons à cette question, la moindre n'étant pas le nombre croissant de barrières commerciales entre les provinces, question qui devra également être corrigée.

Enfin, je me reporte à ce qu'a dit M. Lazar pour ce qui est de la stratégie industrielle, c'est-à-dire que nous ne pouvons pas nous fier exclusivement au commerce, mais que si nous voulions mieux exploiter notre marché intérieur, nous pourrions nous en servir comme rampe de lancement des sociétés canadiennes vers les marchés mondiaux. Voilà les trois directions auxquelles on fait allusion, lorsqu'on donne l'exemple de l'avocat.

Le sénateur Bosa: Mais, la société-mère n'essaierait-elle pas, par tous les moyens, de dissuader ses filiales d'adopter une telle politique? Comment pouvons-nous empêcher une société-mère d'intervenir?

[Text]

Dr. Rotstein: We would have to feel our way. I think that there are some that might be amenable to the idea; there are others who would not be amenable to the idea. We have to initiate some programs to promote this kind of thing and see how far it goes. I do not think it is a complete solution at all, but it is something we could move on in that direction.

Senator Bosa: It is difficult to accept, for instance, how a parent company would react to a subsidiary competing with it in third world countries.

Dr. Rotstein: That is right. The notion is based on independent product lines—in other words, a new line of products to be started from scratch in Canada, developed, fostered, produced and exported that is not competing directly with the same product as manufactured in the United States. If it were, of course, you could not expect any results from that.

Senator Bosa: Dr. Lazar, you said if, as you suggest, Canadian companies specialize in becoming more efficient and more competitive and having economies of scale to enable them to compete south of the border, how would you overcome restrictions such as the one that New York State passed just the other day limiting the amounts of steel that are acquired by the state to american companies that are in the State of New York?

Dr. Lazar: It is a state's "Buy American" statute. First of all, such statutes are exempt from GATT. The U.S. federal government will not try to impinge upon the states. What I am suggesting is that before a Canadian firm goes abroad and starts penetrating foreign markets and before they rationalize their operations and specialize, they need to have a larger share of the domestic market and need to develop their base and strength in the Canadian market. Once they have that base they can then invest in research and development, in marketing, and in better managerial techniques.

When they develop that base and their product, they can penetrate the foreign markets because they know they have a superior product. Even if you have "Buy American" statutes in the various states, they will be able to get around the statutes because companies or individuals who are purchasing the products for state agencies will simply say the product is of a better quality for the given price, or the cost differential is such that it is preferable to buy from a Canadian entity. So I think it is possible, if they develop a product that is marketable and then engage in the marketing activities necessary to promote it, to get around it by American statutes.

The other factor to be considered is that in order to penetrate foreign markets it may become increasingly necessary to establish production facilities in these foreign markets. I do not think the Canadian government should be concerned with that as long as the basic managerial functions are undertaken in Canada, such as the planning functions, the research functions and the financial functions. If production facilities and

[Traduction]

M. Rotstein: Nous devrions nous fier à notre flair. Je crois que certaines compagnies seraient disposées à essayer l'idée, d'autres, pas. Nous devons mettre en œuvre des programmes de promotion de cette idée, pour voir comment elle sera reçue. Je ne crois pas que ce soit une solution complète, mais ce serait un pas de fait dans cette direction.

Le sénateur Bosa: Il est difficile de concevoir qu'une société-mère accepte la concurrence d'une de ses filiales dans les pays du tiers-monde.

M. Rotstein: En effet. Ce principe ne s'applique qu'au produit distinct. Autrement dit, une nouvelle série de produits mise au point au Canada, produite et exportée d'ici, qui n'entre pas en concurrence directe avec un produit identique fabriqué aux États-Unis. Sinon, bien sûr, on ne pourrait pas s'attendre à tirer de résultats de ce principe.

Le sénateur Bosa: M. Lazar, vous avez dit que ce serait possible, si, comme vous le proposez, les sociétés canadiennes se spécialisent pour devenir plus rentables et plus concurrentielles et qu'elles fassent des économies d'échelle leur permettant de faire concurrence aux sociétés américaines. Ce que j'aimerais savoir, c'est comment vous ferez pour recourir à des restrictions semblables à celles que l'État de New York a adoptées il n'y a pas longtemps, où l'État se limite à acheter l'acier des sociétés américaines faisant affaire dans l'État de New York?

M. Lazar: Ces restrictions sont, en fait, les lois «Buy American». Premièrement, cette loi est exemptée du GATT. Le gouvernement fédéral américain n'essaiera pas d'empiéter sur les compétences des États. En définitive, avant qu'une société canadienne commence à s'ouvrir aux marchés étrangers et avant qu'elle rationalise son exploitation et qu'elle se spécialise, elle doit posséder une plus grande part du marché intérieur et, par conséquent, elle doit développer une base et se renforcer sur le marché canadien. Après qu'elle aura cette base, elle pourra investir dans la recherche, le développement, la mise en marché et l'amélioration de ses techniques de gestion.

Après avoir développé cette base et mis au point le produit, elle pourra commencer à faire affaire sur les marchés étrangers, parce qu'elle aura un produit supérieur. Même si les États ont des lois «Buy American», les sociétés seront capables de passer outre à ces lois, parce que les sociétés et les acheteurs des organismes de l'État diront simplement que le produit est de meilleure qualité, au même prix, ou que la différence de coût est telle qu'il est préférable d'acheter le produit canadien. C'est pourquoi je crois que si les sociétés canadiennes mettent au point un produit vendable et entreprennent ensuite les fonctions de mise en marché nécessaires à sa promotion, elles peuvent passer outre aux lois américaines.

Un autre facteur dont il faut tenir compte pour s'ouvrir aux marchés étrangers, c'est qu'il peut devenir de plus en plus nécessaire d'ouvrir des centres de production dans ces pays étrangers. Je ne crois pas que le gouvernement canadien devrait s'en soucier, en autant que les services essentiels de gestion sont effectués au Canada, services notamment de planification, de recherche et de finances. Si les usines de

[Text]

assembly facilities are established in the United States, and perhaps components and parts are produced in Canada and shipped to those assembly facilities, we benefit immensely from the sales in the United States market and from exports to the United States market. So we need not worry about production facilities or assembly facilities being established in the U.S. in order to get around these "Buy American" statutes, but before we can even get to that position, the Canadian firms have to have a substantial share of the domestic market, and have to develop the strength necessary to be able to compete and set up the facilities in the United States marketplace.

Senator Bosa: Of course, in this case the Canadian steel industry has a wide base in Canada, and it has been well established in the Senate of New York that this particular restriction prevents this particular industry from continuing to do business, so how do we approach the problem of eliminating the non-tariff barriers in order to have a larger share of the market?

Dr. Lazar: The problem with state "Buy American" statutes is that effectively there is no negotiation route possible to eliminate them. We can negotiate with the U.S. government but it is not going to infringe upon the states. We can then try to negotiate with the state governments, but what do we have to offer them, and I would suggest that there is little that can be offered or little that should be offered; otherwise, we are going to be getting into some type of competitive war with the various states. Ohio will say, "If you gave this to New York State, why don't you give us this or else we are going to threaten you with this restriction."

I do not think prospects are that good in getting around the state "Buy—American" statutes. I see no easy way of circumventing them in the case of steel. All we can do in this particular type of situation is if we had section 301 type of legislation we could say, "Okay, they are restricting our steel exports to the New York State market; that is an unfair trade practice. It violates the spirit of GATT, if not the letter of GATT. Therefore, let's undertake, or threaten to undertake, retaliatory measures against products that are coming, let's say, from the New York market or from some other market in the United States." Put pressure through this means on other companies to go to the New York State Legislature, or put pressure directly on the New York State Legislature by threatening restrictions on other companies operating in that state and selling their products into the Canadian market. I do not think we have any basis for negotiation. If, as I say, we had our own section 301 type legislation we could use that to introduce retaliatory measures.

Senator Bosa: In approaching a free trade agreement with the United States, should we take a global look at all the matters that affect free trade, or should we proceed sector by sector?

[Traduction]

production et d'assemblage sont construites aux États-Unis et que les pièces sont produites au Canada et envoyées aux usines d'assemblage, nous pourrions profiter grandement de nos ventes et nos exportations sur les marchés américains. C'est pourquoi nous n'avons pas à nous inquiéter si les usines de production ou d'assemblage sont construites aux États-Unis afin de passer outre aux lois "Buy American". Cependant, avant même qu'elles soient en mesure de construire des usines aux États-Unis, les sociétés canadiennes doivent accaparer une partie importante du marché intérieur, elles doivent être assez fortes pour soutenir la concurrence américaine et établir des usines aux États-Unis.

Le sénateur Bosa: Bien sûr, dans le cas qui nous intéresse, l'industrie canadienne de l'acier est bien établie au Canada et il est clair que la loi adoptée par l'État de New York vise à empêcher l'industrie canadienne de faire affaire dans cet État. Ce que j'aimerais savoir, c'est comment nous pouvons éliminer ces barrières non tarifaires pour nous accaparer une plus grande part du marché?

M. Lazar: Le malheur avec ces lois "Buy American" c'est qu'en fait, il n'y a pas de point de négociation possible pour les contourner. Comme je l'ai dit auparavant, nous pouvons négocier avec le gouvernement américain, mais celui-ci ne veut pas empiéter sur les compétences des états. Nous pouvons ensuite d'essayer de négocier avec les gouvernements des états, mais il faut se demander ce que nous avons à leur offrir et je crois que nous n'avons pas grand-chose à leur offrir; autrement, nous entrerons dans un genre de guerre de concurrence entre les différents états. L'Ohio pourrait nous dire: «Si vous avez fait cette concession à l'état de New York, pourquoi ne nous la faites-vous pas, ou alors, nous allons vous menacer de cette restriction.»

Je ne crois pas que les possibilités de contourner les lois «Buy American» des états soient très bonnes. Je ne vois pas de moyen facile de le faire, pour l'industrie de l'acier. Tout ce que nous pouvons faire dans des cas de ce genre, c'est d'avoir une mesure législative du type de l'article 301, qui nous permettrait de rétorquer: «D'accord, ils posent des restrictions à nos exportations d'acier à l'état de New York; c'est une pratique commerciale déloyale.» Cela viole l'esprit, sinon la lettre du GATT. Par conséquent, adoptons, ou menaçons d'adopter, des mesures de représailles pour les produits qui nous arrivent du marché de New York ou d'un autre marché américain.» Enfin, cela revient à exercer des pressions sur les autres compagnies pour qu'elles demandent à la législature de l'état de New York de modifier sa loi ou d'exercer des pressions directement sur la législature de l'état de New York en menaçant de mettre des restrictions sur les autres sociétés fabriquant dans cet état des produits d'exportation pour le marché canadien. A mon avis, nous n'avons pas de base de négociation. Si, comme je l'ai dit, nous avions une mesure législative analogue à l'article 301, nous pourrions l'invoquer pour exercer des représailles.

Le sénateur Bosa: Faut-il aborder l'accord de libre-échange avec les États-Unis de façon globale ou sectionnelle?

[Text]

Dr. Lazar: First of all, you are assuming that the U.S. would be interested in free trade. If we look at the auto pact, which is used as an example here, there is a free trade sector. With all the safeguards that were built into the auto pact, that is not what would be called a true free trade agreement. There are certain provisions made to guarantee a certain level of production and employment in Canada. What is interesting is why we had to negotiate that if we had so much confidence in free trade. I do not think the U.S., in the current economic situation, would want to duplicate auto pact type agreements; they would not want safeguards built in to guarantee certain levels of production in the Canadian economy. As a result, I am not that convinced that there is great support in the U.S. for more sector-by-sector negotiations for free trade if safeguards are going to be introduced.

From a global approach, I think you will find support in the U.S. for the elimination of tariffs and the elimination of restrictions on resource exports to the U.S. market. Basically, to get lower non-tariff barriers we will have to sell more resources, if we want that. I do not think that is an appropriate means of achieving the freer trade environment. Secondly, I do not think a freer trade environment without the restructuring of the Canadian economy will prove of any great value to Canadians.

The Chairman: I have one point of clarification. Apart from normal regulatory arrangements that we have with gas and oil, you said there are restrictions on our resource trade with the United States. I do not know of any restrictions in most resource trade.

Dr. Lazar: Basically it is energy; that is the most crucial.

The Chairman: That is the only one where it applies.

Senator Stanbury: I am afraid that I agree with much of what you have said. My problem is that I find it terribly pessimistic, and I am just wondering if we can find our way out of what seems like a rather bad scenario. If I understand correctly, what you are saying is that the reason we need a section 301 type of approach is that if it were not for the rather vague interpretation of injury to some element of Canadian industry, because we have so much less manufacturing industry in Canada than there is in the United States, and so many fewer branches, almost always anything we want to export into the United States will be seen as injuring a competitor in the United States; whereas there are a lot of things the United States can export to us which are not produced in Canada, so unless we get a rather vague "301" agreement we are not going to have the means of retaliating against the things that are really affecting our trade balance.

[Traduction]

M. Lazar: D'abord, vous présumez que les États-Unis seront intéressés au libre-échange. Si nous considérons l'accord de l'automobile, qui a été utilisé comme exemple ici, il existe un secteur de libre-échange avec toutes les garanties qui ont été incorporées dans le pacte de l'automobile, ce n'est donc pas ce que nous pourrions appeler un véritable accord de libre-échange. Il y a des dispositions visant à garantir un certain niveau de production et d'emploi au Canada. Ce qui est intéressant, c'est la raison pour laquelle nous avons dû négocier cet accord, même si nous faisons une grande confiance au libre-échange. Dans le contexte économique actuel, je ne crois pas que les États-Unis seraient intéressés à un autre accord du genre du pacte de l'automobile; ils ne voudraient pas des mesures garantissant un certain niveau de production à l'économie canadienne. Je ne crois donc pas que les États-Unis soient réellement en faveur de négociations sectorielles, si les accords comportent des garanties. Quant à l'approche globale, je suis d'avis que les États-Unis appuieront l'élimination des tarifs et des restrictions sur les exportations des ressources vers le marché américain.

Fondamentalement, pour obtenir des barrières non tarifaires moins élevées, nous devons vendre plus de ressources. Mais, ce n'est pas là un bon moyen de créer un climat favorable au libre-échange. En deuxième lieu, je ne crois pas qu'un climat favorable au libre-échange soit d'une grande valeur pour les Canadiens sans une restructuration de l'économie canadienne.

Le président: J'aimerais avoir des précisions sur un point. Outre les mesures normales de réglementation que nous avons en ce qui concerne le gaz naturel et le pétrole, vous avez dit qu'il existe certaines restrictions à l'égard de la vente de nos ressources aux États-Unis. Je n'en connais pas.

M. Lazar: Il s'agit principalement de l'énergie. C'est le secteur le plus important.

Le président: C'est le seul secteur où il y ait des restrictions.

Le sénateur Stanbury: Je dois avouer que je suis d'accord avec presque tout ce que vous venez de dire. Le problème, c'est que c'est terriblement pessimiste et je me demande si nous pouvons trouver un moyen de sortir d'une telle impasse. Si je comprends bien, vous dites que s'il faut adopter des mesures du genre de l'article 301, c'est par ce que, sauf si on donnait une interprétation plutôt vague au "préjudice" subi par certains éléments de l'industrie canadienne—étant donné que la fabrication de produits manufacturés est beaucoup moins importante au Canada qu'aux États-Unis, et que nous avons beaucoup moins de filiales—presque tous les produits que nous voudrions exporter aux États-Unis seraient considérés comme nuisant à un concurrent américain, tandis qu'il y a un grand nombre de produits que les États-Unis peuvent exporter au Canada parce qu'on ne les fabrique pas ici; donc, à moins d'obtenir un accord plutôt vague sur l'article 301 nous n'aurons aucun moyen de représailles contre des mesures qui causeraient vraiment préjudice à notre balance commerciale.

[Text]

I think I understand that, but what concerns me is that it sounds like the nuclear build-up between east and west; it is a sort of escalating thing whereby we could gradually exclude each of us from the markets of the other, and it is only at the last moment, as you are going down the drain, that you perhaps have a repentance and come back, if you are lucky. Perhaps I should stop there and ask for your comments on that. Is that a reasonably accurate assessment, or is there something more optimistic in it than I see?

Dr. Lazar: I have to agree that that is a rather pessimistic outlook. You have in the U.S. the Congress and the President having access to section 301, and all firms knowing they can lodge complaints, and in fact can lodge multiple complaints; they can lodge dumping or subsidy complaints, and at the same time they can lodge section 301 complaints, to harass foreign companies, to put them substantial legal expenses, especially when the legal costs for the U.S. company are incurred by the federal government. Multiple complaints can be used to harass even if the U.S. company does not have a good case. By lodging multiple complaints, with the various legislative measures available it can probably initiate three simultaneous complaints that can pose substantial restrictions on foreign companies, or can introduce substantial risk, so that foreign companies simply say, "Let's not try to compete aggressively. Let's simply abide by those rules or abandon the market."

You have this legislation in the U.S., and the major problem from the point of view of the Canadian economy is that section 301 measures can be used to affect industrial strategy type policies that are geared, not towards promoting exports to the U.S. market but towards increasing the share of the Canadian market going to Canadian firms, and that is the greatest threat. These measures can be used most effectively, not against U.S. subsidiaries, because it is not likely that a U.S. parent company is going to lodge a complaint against a subsidiary if that subsidiary is receiving some type of assistance from the Canadian government. It is a greater threat against any type of measure aimed at assisting Canadian controlled firms.

In the absence of countervailing type measures, we are almost at the whim of U.S. industry and the U.S. government as to what type of policy they will accept and for how long, and what policies they will not accept. We have the Honeywell and Michelin precedents already, plus other minor less known precedents, which just make it very difficult for the Canadian government to develop any policy with any certainty that that policy can succeed.

Senator Stanbury: It also sounds to me as though a great deal of the problem you are identifying is caused by the tremendous predominance of our trade with the United States. I suppose what you are saying is that if we backtrack a bit from that and give ourselves some domestic room to grow, it will make it easier for us to leapfrog the United States into the other growing markets of the world, and we may have to compete with American industry in those other markets, but at

[Traduction]

Je crois comprendre la situation, mais ce qui me préoccupe, c'est que cela ressemble à l'escalade nucléaire entre l'Est et l'Ouest; nous pourrions nous fermer graduellement nos marchés de façon réciproque, et ce n'est qu'au dernier moment, lorsque nous serons au bord du précipice que peut-être nous pourrions nous en repentir et faire marche arrière, s'il n'est pas trop tard. Je devrais peut-être m'arrêter ici et vous demander ce que vous en pensez. Est-ce une description raisonnablement juste de la situation ou y a-t-il d'autres raisons d'être plus optimiste que je ne le suis?

M. Lazar: Je dois convenir qu'il s'agit là d'une perspective plutôt pessimiste. Aux États-Unis, le Congrès et le Président américains peuvent invoquer l'article 301, et toutes les sociétés savent qu'elles peuvent porter plainte. D'ailleurs, elles ne s'en privent pas. Elles peuvent porter plainte au sujet des subventions compensatoires ou du dumping et invoquer l'article 301 de façon à harceler les sociétés étrangères, en leur occasionnant des frais juridiques élevés, particulièrement lorsque les frais des sociétés américaines sont payés par le gouvernement fédéral. Et cela, même dans les cas où les plaintes sont sans fondement. En formulant des plaintes nombreuses sur le terme des diverses mesures législatives, il est probablement possible de porter trois plaintes simultanément. Cela représente en soi une restriction importante pour les sociétés étrangères ou un risque élevé. Les entreprises étrangères sont ainsi amenées à enlever tout mordant à leurs initiatives, à se conformer à ces règlements ou à abandonner la partie.

Cette mesure législative existe aux États-Unis et le principal problème, du point de vue de l'économie canadienne, est que les mesures prises en vertu de l'article 301 peuvent influencer sur la stratégie industrielle, sur les politiques qui ne visent pas à promouvoir les exportations vers les marchés américains, mais à accroître la part des sociétés canadiennes sur le marché canadien. Voilà la plus grande menace. Ces mesures peuvent être utilisées avec une redoutable efficacité, non contre les filiales américaines, parce qu'il est peu probable qu'une société mère américaine portera plainte contre une filiale si celle-ci reçoit une assistance du gouvernement canadien, mais bien contre toute mesure visant s'adressant aux sociétés contrôlées par les Canadiens.

En l'absence de mesures compensatoires, nous sommes presque soumis aux caprices de l'industrie américaine et à ceux du gouvernement des États-Unis, qui peuvent accepter telle politique pendant un temps et rejeter telle autre. Il y a déjà eu les précédents de la Honeywell et de Michelin, ainsi que quelques autres moins importants et moins connus, qui causent beaucoup de difficulté au gouvernement canadien car celui-ci ne peut être assuré du succès de ses politiques.

Le sénateur Stanbury: Il me semble aussi qu'une grande partie du problème que vous soulignez est causée par la prédominance de nos échanges avec les États-Unis. Je suppose selon ce que vous dites, que si nous prenons un peu de recul et permettons à notre industrie canadienne de s'accroître, il nous sera plus facile de devancer les États-Unis sur d'autres marchés mondiaux en développement et nous pourrions peut-être faire concurrence à l'industrie américaine sur ces mêmes mar-

[Text]

least we will not be competing on a tariff basis, we will be competing under the same tariff rules in that foreign market.

Dr. Lazar: There are two problems there. We go into third country markets and we then compete against companies from other countries where they are getting various types of financial incentives and assistance from their own governments, or where the markets themselves are basically closed to foreign companies, so we encounter a different structure of non-tariff measures. Moreover, if Canadians begin to succeed in competing in these third country markets with U.S. companies, the U.S. companies could lodge complaints against unfair trade practices by Canadian companies, and could conceivably win their case, with retaliatory measures being introduced, not against those specific Canadian companies but against other companies operating in the U.S. market. Even if we compete in third country markets, legislative measures available in the United States can easily lead to complaints and retaliatory measures.

Senator Stanbury: I should like to continue in that vein, but, if I may, I should like to switch to another question for a moment. I appreciate that transfers between a subsidiary and its parent are not simply money transfers but are transfers of technology. Sometimes this occurs with a transfer from the foreign parent company to the Canadian company, but I am afraid to say that sometimes it is from the Canadian company to the foreign parent. When I say that I am afraid, I mean that the Canadian company does not get paid for it, or get credit for it. The technology gets repatriated to the parent company, and then the Canadian company pays the licence fee for using that technology. As I said, I am afraid that that is often the case. I am wondering whether some reasonably good rules of disclosure would improve that situation considerably.

Dr. Lazar: Even if we had these rules of disclosure, they would not likely change the operation of those companies. I am sure that, given the legal staff these companies have, they will find ways of getting around such legislation rather quickly. I do not believe any rules dealing with disclosure would have any significant impact. First of all, they would not do much to change the operation; and, secondly, these companies would find an easy way around them.

Senator Stanbury: I appreciate your answers, but they have not made me any less pessimistic.

Senator Frith: My question is to both Dr. Lazar and Dr. Rotstein. They are playing the role of the devil's advocate in the process of again advocating free trade, and I thank them for doing that. I neither have the training nor the wit to punch holes in the sort of beguiling symmetry of their presentation as to why free trade, to quote Dr. Rotstein, may not deliver, or, to quote Professor Lazar, is less attractive as an industrial strategy.

[Traduction]

chés, mais au moins les tarifs seront les mêmes, puisque nous aurons les mêmes règlements étrangers.

M. Lazar: Il existe deux problèmes ici. Si nous considérons les marchés des pays du Tiers monde et que nous faisons concurrence aux sociétés d'autres pays qui obtiennent divers genres de stimulants et d'assistance financière de leur propre gouvernement ou s'il s'agit de marchés pratiquement fermés aux sociétés étrangères, nous devons à ce moment-là envisager des mesures non tarifaires différentes. En outre, si les Canadiens réussissent à concurrencer les industries américaines dans les pays du Tiers monde, ces mêmes sociétés américaines peuvent porter plainte contre des pratiques commerciales non équitables de la part des sociétés canadiennes et pourraient vraisemblablement obtenir gain de cause, et des représailles seraient exercées non contre ces sociétés canadiennes particulières, mais contre d'autres sociétés qui ont des débouchés aux États-Unis. Même si nous nous implantons sur les marchés des pays du Tiers monde, les mesures législatives existantes aux États-Unis peuvent facilement permettre de porter plainte, avec les représailles qui peuvent suivre.

Le sénateur Stanbury: J'aimerais poursuivre l'étude de cette question, mais si vous me le permettez, j'aimerais passer à une autre question pour le moment. Je comprends que les transferts entre une filiale et la société mère ne consistent pas simplement en des transferts monétaires mais aussi de technologie. Il arrive parfois que ce transfert se fasse entre une société mère étrangère une société canadienne, mais je crains bien que parfois cela ne se produise entre une société canadienne et une société-mère étrangère. Lorsque j'ai dit que je crains, je veux dire que la société canadienne ne reçoit aucun paiement ou aucun crédit pour cela. La société-mère reprend la technologie et la société canadienne doit payer des frais pour obtenir un permis en vue de l'utilisation de cette technologie. Comme je l'ai dit, je crains que ce ne soit souvent le cas. Je me demande si certaines règles raisonnables concernant la divulgation n'amélioreraient pas la situation considérablement.

M. Lazar: Même si ces règles existaient, elles ne modifieraient probablement pas le genre d'exploitation de ces sociétés. Je suis certain que les conseillers juridiques de ces sociétés trouveront rapidement des moyens de contourner une telle mesure législative. Je ne crois pas qu'aucun règlement traitant de la divulgation puisse avoir des répercussions importantes. D'abord, il ne modifierait pas beaucoup le genre d'exploitation et, en second lieu, ces sociétés trouveraient facilement un moyen de les contourner.

Le sénateur Stanbury: Je comprends votre point de vue, mais il ne contribue pas à me rendre moins pessimiste.

Le sénateur Frith: Ma question s'adresse à la fois à MM. Lazar et Rotstein qui jouent le rôle de l'avocat du diable dans le processus visant à promouvoir le libre-échange, et je les en remercie. Je n'ai ni la formation ni l'esprit voulu pour mettre en doute la logique de leurs exposés, dans lesquels ils font valoir que le libre-échange, pour citer M. Rotstein, ne fonctionnerait pas, et selon M. Lazar, qu'il est peu intéressant en tant que stratégie industrielle.

[Text]

What I should like to talk about is the philosophy behind the two approaches, as Senator Stanbury did. If I understand the idea, exploring free trade with the United States is based on certain assumptions, one being that if we get into a fight with the United States we are into an unequal fight. No matter what way we fight with them, the fight is unequal. That does not mean that occasionally a bantamweight does not beat a heavyweight, but it does not happen often. It seems to me that what you are proposing, which is a more inward-looking industrial strategy, is really just a more sophisticated way of doing what we have been doing, namely, thinking we can go it alone. No matter what type of legislation we have resembling their section 301, it is not going to be as powerful as their 301. No matter how we develop our own markets, the fact is those markets are not big enough. In terms of an economist's model, it sounds good to say we should explore our own markets. Quite rightly, we are a high importing nation, but are they not all based on the assumption of an economist's model that does not include the fact that we share this continent with the United States and their highly developed and huge market? Is that not the philosophy behind the exploration of free trade, and is that not the philosophy behind your approach of assuming that we can fight them and not join them?

Dr. Rotstein: May I speak to that, Mr. Chairman?

The Chairman: Certainly.

Dr. Rotstein: Thank you, Senator Frith. What we have to do, following the Senator Stanbury's questions, is appraise the very difficult conditions of the 1980s which are confronting us, primarily with problems of low to zero growth in the first part of this decade. To draw, if I may, gratuitously on Anne Murray's favorite song, for the 1980s, nobody is promising us a rose garden. Conditions are going to be very difficult regardless of how they move.

The first danger in this decade is the notion that there are perfect solutions, theories or approaches which will see us painlessly and effortlessly through the great difficulties that are occurring. The pressure of low growth is primarily manifested in United States legislation, such as section 301. We can expect more vigorous application of 301 because of this problem, the overall problem of western economics operating at low levels.

In that situation we have some fundamental choices to make. Are we going to rely on the notion that if we behave well, do not retaliate, stand up to tried and true principles of fairness, traditional theories of economics, such as the free trade theory, we will come through unscathed? Our answer is, essentially, no.

Secondly, we do not believe the Canadian market is too small. There are examples, such as Sweden, of world industrial enterprises that have been created on a much smaller population base. While we cannot make an across-the-board judg-

[Traduction]

Ce dont j'aimerais parler, c'est de la philosophie sous-jacente à ces deux pensées, comme le sénateur Stanbury l'a fait. Si je comprends l'idée, l'examen des possibilités de libre-échange avec les États-Unis est basée sur certaines hypothèses, dont l'une est que si nous devons lutter avec les États-Unis, nous faisons face à un adversaire plus fort que nous. Quel que soit l'enjeu, la lutte sera inégale. Cela ne signifie pas qu'occasionnellement, un poids léger ne battra pas un poids lourd; mais cela n'arrive pas souvent. Il me semble que ce que vous proposez, c'est-à-dire une stratégie industrielle repliée sur elle-même, n'est en réalité qu'une façon plus complexe de faire ce que nous avons déjà fait, c'est-à-dire nous débrouiller seuls. Quel que soit le genre de mesure législative semblable à leur article 301 que nous ayons, elle ne sera pas aussi puissante que la leur. De quelque façon que nous développons nos propres marchés, le fait demeure que ces marchés ne sont pas suffisamment grands. En termes économiques, il semble raisonnable de dire que nous devrions explorer notre propre marché. Il est juste que nous importons beaucoup de produits, mais nos marchés ne se fondent-ils pas sur l'hypothèse d'un modèle économique ne tenant pas compte du fait que nous partageons ce continent avec les États-Unis dont le marché est énorme et bien ancré? N'est-ce pas là la politique que l'on suit dans la recherche d'un libre-échange, n'est-ce pas la politique de votre approche qui présume que nous pouvons lutter contre les États-Unis, plutôt que de nous joindre à eux?

M. Rotstein: Puis-je dire quelque chose à ce sujet, monsieur le président?

Le président: Bien sûr.

M. Rotstein: Merci, sénateur Frith. Il nous faut, à la suite des questions du sénateur Stanbury, évaluer la conjoncture difficile des années 80 qui nous confrontent principalement à des problèmes de croissance faible, voire de croissance zéro jusqu'en 1985. Ne serait-ce que pour citer, si je le puis, la chanson favorite d'Anne Murray, pour les années 80, personne ne nous promet un jardin de roses. Les choses s'annoncent mal, quelle que soit la façon dont elles se présentent.

Le premier danger qui nous guette, c'est de croire à des solutions, des théories ou des approches parfaites qui nous feront traverser sans encombre les difficultés qui se présentent. Les pressions qu'exerce une faible croissance sont surtout reflétés dans les mesures législatives américaines, comme l'article 301. Nous pouvons nous attendre à une application encore plus rigoureuse de cet article à cause de ce problème—problème global—des économies occidentales opérant à de faibles niveaux.

Compte tenu de cette situation, nous avons des choix fondamentaux à faire: allons-nous nous fier à la notion voulant que si nous comportons bien, n'exerçons pas de représailles, si nous respectons les principes de l'équité, les théories économiques traditionnelles des experts—comme celle du libre-échange—nous réussirons à surmonter nos difficultés? La réponse est non.

Deuxièmement, nous ne pensons pas que le marché canadien soit trop petit. Il y a, en effet, des exemples d'entreprises industrielles mondiales qui ont été créées dans une zone démographique beaucoup plus petite, comme c'est le cas de la

[Text]

ment that on every project we can do well in Canada, a market of 22 million is an important market. In part, it is evidenced by the fact that many foreign firms have found it to be an attractive market. We, in turn, despite our reputation as a country of high tariffs, have given out so many duty-free exemptions to make this possible that we have to take stock of our own situation in this particular case.

It seems to us that there are many jokers in the pack, and that there is no one program that will see us through clearly. However, relying on some harmonious and beneficent framework, such as the operation of free market structures to see us through these difficulties, is shortsighted, innocent and somewhat naive. Some active intervention on the part of the government will be necessary, not to restore a perfect status quo, but at least to keep us from falling further than we may fall if we rely on certain theoretical notions to bring us automatically right side up. There are no such guarantees at all.

That is a general answer, but it gives some of the orientation of our institute. Dr. Lazar may have some supplementary comments.

Dr. Lazar: First of all, I am not ruling out the eventual route toward moving towards free trade with the United States or in a multilateral framework. What I am suggesting is that before any further moves are made in this direction, we have to develop our Canadian entities, our Canadian corporations, for they will not develop after we go towards freer trade. To believe that if we limit the tariff and non-tariff restrictions, by some magical stimulation we are going to get Canadian firms merging and rationalizing their operations and becoming viable entities in the international marketplace, I think we are deluding ourselves. There is no reason to believe that that will occur after we move towards freer trade.

What we need is to develop these entities before we make any further concessions to make sure we have our own players there so that they can then take advantage of what other benefits might be available as we move toward a freer trade market. When I talk about an industrial strategy, I am talking about developing Canadian corporations prior to further negotiations.

Getting back to the point respecting market size and the economies of scale, it has always been said that the Canadian market is too small, and that raises the question of what size market is right. U.S. industrial studies focusing on the minimum size of market required to fully exploit economies of scale show that a rather small share of the market is required, with shares generally being less than one per cent of the total U.S. market. What is surprising is that free trade theorists do not take these results and then take the position that all that is needed to fully exploit economies of scale is half of one per cent, 2 per cent, 3 per cent of total U.S. market, which suggests that the Canadian market is large enough.

[Traduction]

Suède. Bien que nous ne puissions dire globalement que pour chaque projet, nous pouvons bien nous en sortir au Canada, un marché de 22 millions d'habitants est quand même un marché important. Le fait que nombre de firmes étrangères aient trouvé que le Canada constituait un marché attrayant prouve en partie. Nous avons en retour, malgré notre réputation de fixer de hauts tarifs douaniers, accordé tellement d'exemptions hors taxe pour rendre la chose possible, que nous devons tenir compte de notre propre situation.

Il me semble qu'il y a beaucoup de jokeys dans ce jeu de cartes et qu'il n'existe aucun programme qui nous permette de traverser les difficultés sans encombre. Toutefois, se fier à une structure harmonieuse, comme celle d'un marché de libre échange, serait innocent et naïf. Il faudra une intervention active de la part du gouvernement non pas pour restaurer un parfait status quo, mais au moins pour nous empêcher de tomber plus bas que ne serait le cas, si nous nous fions à certaines notions théoriques nous permettant de retomber automatiquement sur nos pieds. Car il n'y a aucune garantie.

C'est une réponse générale, mais elle vous donne l'orientation de notre institut. M. Lazar à peut-être des commentaires à ajouter.

M. Lazar: Premièrement, je n'abandonne pas l'idée de libre-échange ou de notre participation à la structure multilatérale des États-Unis. Je suggère, par contre, qu'avant d'aller plus avant dans cette direction, nous développons nos entités canadiennes, nos entreprises, car elles ne se développeront que une fois que nous nous serons orientés vers un échange plus libre. De croire que, si nous limitons les restrictions tarifaires et non-tarifaires par un genre de stimulant magique, nous allons faire émerger les firmes canadiennes, rationaliser leurs opérations et les faire devenir des entités viables sur le marché international, c'est nous faire des illusions! Nous n'avons en effet aucune raison de croire que cela se passera comme ça une fois que nous nous serons dirigés vers un échange plus libre.

Il nous faut donc développer ces firmes, avant de faire d'autres concessions, pour placer nos pions, afin de pouvoir saisir les avantages qui se présentent au fur et à mesure que nous nous dirigeons vers un marché de libre-échange. Lorsque je parle de stratégie industrielle, j'entends: développer les sociétés canadiennes, avant de poursuivre les négociations.

Pour en revenir à la question de la taille des marchés et des économies d'échelle, il a toujours été dit que le marché canadien était trop petit et on se demande alors qu'elle est la taille de marché correcte. D'après les études industrielles effectuées aux E.U. sur la taille minimum requise pour exploiter pleinement l'économie d'échelle, seule une portion relativement petite du marché suffit: en général, cette partie est inférieure à 1 pour cent du marché total américain. Chose surprenante, les théoriciens du libre-échange ne se servent pas de ces résultats et estiment, que tout ce qu'il faut pour exploiter pleinement les économies d'échelle, c'est 0.5 pour cent, 2 pour cent, 3 pour cent du marché total américain, ce qui laisse présumer que le marché canadien est suffisamment important.

[Text]

There has never been a transposition of those findings from the U.S. marketplace to the implications for the Canadian marketplace. It is fine to suggest that the Canadian market is too small—not in all sectors, but most sectors—but again one has to determine what is the right size of market. Everyone seems to point to the Japanese miracle in terms of how they are able to compete internationally. However, going back to the 1950s and 1960s and comparing markets in terms of GNP, the Canadian market was as large or larger than the Japanese market. It is only since the late 1960s, early 1970s, that Japan's GNP has surpassed that in Canada. Given that comparison, why is it that the Japanese firms were able to become more aggressive, more competitive internationally, while Canadian firms simply did not develop?

The answer rests in the protection of the domestic market, the building up of Japanese companies on their domestic base, thereby enabling them to become aggressive competitor abroad. In Canada, the Canadian market was already pre-empted. We did not develop those Canadian entities necessary to become viable competitors abroad.

So, I would suggest that the Canadian market is not too small. In many sectors one can demonstrate quite easily, using American results, that such is not the case. A major example would be the resource area, an area in which expenditures in Canada over the next 10 years are expected to be close to \$200 billion. If one were to argue that that is not a sufficiently large market to support several large, world-scale Canadian firms, then I would suggest that there is no end to economies of scale and that what we are going to end up with is perhaps a handful of GMs and IBMs dominating the world marketplace.

Senator Frith: Both of you have described yourselves as free trade theorists, and I understand that you would look at it in that way. However, I do not think the proposals in Volume II of this committee's report can just be called the musings of free trade theorists. What we are talking about is exploring a different approach to the North American market. Sweden, for example, is a small market, but it is also part of a free trade area, and it must have had some reason for entering that free trade area. So, you cannot take Sweden, it seems to me, as a nice tidy little model of a small market that can go it alone.

We are not here talking about sitting and waiting for chickens to drop out of the sky fully cooked; we are not talking about the naivety of thinking that we will just be free trade theorists and because we are good free trade theorists God will look after us. As I understand it, we are talking about looking at the North American market as an area and trying to rationalize it by exploring ways in which we can share that market with the United States in a more rationalized way and in fact directly opposite the position that we shall develop our one-tenth our way while the U.S. develops its nine-tenths of the market its way.

[Traduction]

On n'a jamais transposé ces résultats du marché américain au marché canadien pour voir les répercussions qu'ils auraient. C'est bien joli de présumer que le marché canadien est trop petit—pas dans tous les secteurs, mais dans la plupart—mais, une fois de plus, il faut déterminer quelle est la taille connectée d'un marché. Tout le monde semble citer le miracle japonais par la manière dont ils réussissent à être compétitifs sur la scène internationale. Toutefois, si l'on revient aux années 50 et 60 et que l'on compare les marchés de ces époques-là au point de vue du PNB, le marché canadien était aussi important, voire plus, que le marché japonais. Ce n'est qu'après 1965 et au début des années 70, que le PNB du Japon a dépassé celui du Canada. Compte tenu de cette comparaison, on se demande comment les firmes japonaises ont pu devenir plus agressives et plus compétitives sur le plan international, alors que les firmes canadiennes restaient, elles, au point mort.

La réponse, c'est que les Japonais ont protégé leur marché national et créé des sociétés en fonction de leurs besoins nationaux, ce qui leur a permis de devenir plus agressifs sur la scène internationale. Au Canada, le marché canadien était déjà occupé. En effet, nous n'avons pas développé les firmes voulues pour devenir un concurrent viable à l'étranger.

Donc, d'après moi, le marché canadien n'est pas trop petit et on peut le démontrer facilement dans de nombreux secteurs, à l'aide des résultats américains. Comme exemple clef, on peut prendre le secteur des ressources secteur dans lequel les dépenses du Canada devraient au cours des dix prochaines années s'élever à près de \$200 milliards. Si quelqu'un peut prétendre que ce marché n'est pas suffisamment important pour supporter plusieurs firmes canadiennes internationales d'envergure, dans ce cas, je dirais qu'il n'y a pas de limite aux économies d'échelle et nous risquons de nous retrouver avec une poignée de sociétés GM et IBM dominant le marché mondial.

Le sénateur Frith: Vous vous êtes tous deux décrit comme des théoriciens du libre échange, et je crois comprendre que c'est la manière dont vous le percevez. Toutefois, je ne pense pas que l'on puisse qualifier les propositions du volume II du rapport de ce comité, de fantaisies des théoriciens du libre échange. Nous parlons de la recherche d'une approche différente vis-à-vis du marché nord-américain. La Suède, par exemple, est un petit marché, mais elle fait quand même partie d'une zone de libre échange et doit donc avoir eu des raisons d'en devenir membre. Donc, d'après moi, l'on ne peut considérer la Suède comme un gentil petit modèle de petit marché qui peut se débrouiller tout seul.

Il ne s'agit pas pour nous d'attendre que les poules aient des dents, ni de nous contenter d'être des théoriciens du libre échange et parce que nous sommes de bons théoriciens, le bon Dieu s'occupera de nous. Il s'agit plutôt de la possibilité de considérer le Marché nord-américain comme une zone de libre échange et de le rationaliser en explorant les différentes façons dont nous pourrions partager ce marché avec les États-Unis d'une manière plus rationnelle et diamétralement opposée à celle voulant que nous développiions notre un-dixième de marché, à notre guise, tandis que les Américains développent leur neuf-dixième à la leur.

[Text]

There are also some political implications in suggesting the kind of inward looking that you are talking about. We have to build up our own markets before we look to sharing a "free trade" area with the United States—and I use "free trade" in quotes because Volume II of this committee's report does not speak exactly of a common market or free trade, as such. So, from a political point of view, we would have to make sure that Canadians are prepared to stop importing wines and drink a lot more Canadian wines. There are many things that we would have to be prepared to do in order to follow the inward-looking path that you speak of.

I would like to hear you talk about the kinds of things that are in Volume II of this committee's report, rather than simply the whole concept of free trade theories or theorists.

Dr. Lazar: I think you are misinterpreting my position. When I speak of import substitution, I am not talking about trying to replace all imports in all areas. In certain cases, that would simply be foolish policy. A Canadian entity in certain types of product lines will simply never succeed, even if you control the entire market.

Senator Frith: Then, you are taking into account the fact that you are going to have to change people's tastes. You are going to say that, given a certain industrial strategy, Canadians are not going to be able to get certain products.

Dr. Lazar: I would not advocate that. I am simply suggesting that in certain industrial areas—and I gave machinery equipment as the classic case—demand is sufficient in Canada alone to support several viable Canadian entities. Other areas where we should try to implement policies to favour Canadian enterprises would be telecommunications and transportation equipment.

These are areas where we should implement policies to allow Canadian enterprises to absorb a larger share of the market. Once those entities have developed to the point where they can support, either alone or with some limited government incentives, R&D programs, that could then be used as the thrust necessary to penetrate foreign markets. That is the type of approach I advocate. I do not advocate the restriction of imports, with Canadian companies expanding to fill the void. That is simply not going to solve the problem over the long term.

Senator Frith: As I understand it, you think we should develop the more inward-looking approach that you are describing before we explore the other, and not try to do the other at the same time.

Dr. Lazar: We should focus on certain critical areas and take advantage of the demands that arise within the Canadian economy to favour Canadian entities. In other words, we should assist them in developing, assist them in merging and rationalizing their operations, and then explore a move towards a freer trade environment.

The Chairman: If I may interject a comment, Senator Frith, I think you will find in Volume II that we say something very

[Traduction]

La suggestion d'un certain type de protection du marché interne, dont vous parlez, entraîne également des répercussions politiques. Nous devons façonner nos propres marchés, avant d'envisager de partager une zone de «libre échange» avec les États-Unis et j'utilise l'expression libre échange entre guillemets, car le volume II du rapport de ce comité ne parle pas de marché commun ou de libre échange en tant que tel. Donc, du point de vue politique, nous devons nous assurer que les Canadiens sont prêts à cesser d'importer des vins et à boire beaucoup de vins du cru. Il y a beaucoup de choses auxquelles nous devrions être prêts à faire face, si nous voulons protéger notre marché interne.

J'aimerais que vous nous parliez aussi du contenu du volume II du rapport de ce Comité, plutôt que de se limiter au concept global des théories de libre échange ou des théoriciens.

M. Lazar: Je pense que vous mésinterprétez ma position: lorsque je parle de remplacer les importations, je ne veux pas dire d'essayer de remplacer toutes les importations dans tous les domaines car dans certains cas, ce serait parfaitement ridicule et dans certains types de produits cela ne réussira tout simplement jamais, même si vous contrôlez le marché tout entier.

Le sénateur Frith: Donc, vous devrez changer le goût des gens. Vous allez me dire que, compte tenu d'une certaine stratégie industrielle, les Canadiens ne pourront obtenir certains produits.

M. Lazar: Ce n'est pas ce que je préconiserais. Tout ce que je dis, c'est que dans certains secteurs de l'industrie—et notamment celui des machines—la demande est suffisante à elle seule au Canada pour pouvoir faire vivre plusieurs entreprises canadiennes. Comme autres secteurs où nous pourrions mettre en œuvre des politiques favorisant les entreprises canadiennes, il y a les télécommunications et les transports.

Ce sont, en effet, des secteurs où nous devrions mettre en œuvre des politiques permettant aux entreprises canadiennes d'absorber une plus grosse part du marché. Une fois que ces firmes se seront suffisamment développées pour pouvoir financer—soit seules, soit à l'aide de stimulants du gouvernement—les programmes de recherche et de développement, on pourra s'en servir pour pénétrer sur les marchés étrangers. C'est le type d'approche que je recommande plutôt que de réduire les importations et accroître les sociétés canadiennes ensuite, pour combler le manque, car, à long terme, cela ne résoudrait pas le problème.

Le sénateur Frith: Si je comprends bien, selon vous, il faudrait suivre une démarche axée davantage sur l'économie interne avant d'explorer l'autre avenue, et ne pas essayer de suivre les deux orientations en même temps.

M. Lazar: Nous devrions mettre l'accent sur certains secteurs fondamentaux et tirer profit de la demande de l'économie canadienne pour favoriser des entreprises canadiennes. En d'autres termes, nous devrions aider les entreprises à se développer, à se fusionner et à rationaliser leurs opérations; ensuite, nous pourrions nous tourner vers le libre-échange.

Le président: Si vous me permettez d'intervenir, sénateur Frith, vous verrez, dans le volume II, que nous tenons des

[Text]

close to that. We are not suggesting it is something that we should leap into before we have a stronger base in Canada so as to enable us to then take that approach.

Senator Neiman: Dr. Rotstein, you have said that, given the economic problems we are going to face in the present decade, there is very little possibility of the «301» type of mentality in the United States becoming any less, and that in fact it will probably harden. If that is so, there would appear to be very little point in trying to negotiate, on a government-to-government basis, any change in the present legislation. Would you agree with that, or do you feel that our government should be actively trying to get a change in the actual legislation?

Dr. Rotstein: If I may reply, Senator Neiman, the implications of my comment went a little further regarding this situation. I believe there are some people who hold that the way to confront American non-tariff barriers such as section 301 is to quietly and politely plead for special status in the traditional "quiet diplomacy" vein. If you chairman will permit me to quote a phrase which he put before me in a conversation this morning—"The question is, do we have any chips in this poker game?" And I think we will have to negotiate, but whether we are going to negotiate from a quiet diplomatic, polite stance or whether we negotiate because we are, so to speak, legally armed in the situation, I think that is the issue. The negotiations will have to go forward in either case. But we are likely to secure greater advantages if we come to the table with these chips of our own that are in some sense countervailing or symmetrical with those in the States. I think we will have to do that anyway.

Senator Neiman: And I would gather, Professor Lazar, that you say that one of our most important chips would be our own legislation. What would you see as being the type of legislation that might be effective?

Dr. Lazar: We would have to adopt entirely new legislation because the countervailing duty legislation and the anti-dumping legislation we have now only deal with subsidies or the sort of unfair trade practices that are not permitted under GATT. Section 301 deals with policies that are permissible under GATT. That is the difference. We have legislation here that counters practices that are being outlawed by the latest non-tariff barrier codes, and the U.S. goes beyond that.

Senator Neiman: Would you suggest that we try to build right now along the lines that you suggested; that is, in certain areas try to strengthen certain industries, and use this as part of our share of the chips in the game—in other words, that we should concentrate on these areas and use that as part of our bargaining position?

Dr. Lazar: I do not think it has anything to do with bargaining. I think it is part of your developmental strategy. You try to create this entirely separately from anything to do with bargaining. What are we bargaining about? We are bargaining about the U.S. government permitting the Canadian government to adopt policies that will enable Canadian industry to develop. That is what we are bargaining about, not

[Traduction]

propos analogues. Nous ne disons pas qu'il faut nous lancer dans cette aventure avant que d'établir une base solide au Canada. Nous devons avoir des assises plus solides au Canada avant de pouvoir suivre cette démarche.

Le sénateur Neiman: M. Rotstein, vous avez dit que, à la lumière des problèmes économiques que nous allons rencontrer dans cette décennie, il est très peu probable que l'attitude des Américains que traduit l'article 301 ne s'assouplisse; en fait, il y aura probablement un durcissement. Si tel est le cas, ne serait-il pas très absurde de tenter de négocier, au niveau des gouvernements, tout changement à la législation actuelle. Êtes-vous d'accord avec cette affirmation, ou croyez-vous que notre gouvernement devrait s'efforcer de faire changer les choses?

M. Rotstein: Si vous me permettez, sénateur Neiman, mes remarques allaient un peu plus loin. À mon avis, il y en a qui soutiennent que la façon de contester les barrières non-tarifaires américaines comme les dispositions de l'article «301», c'est de demander doucement et poliment un statut particulier par les voix diplomatiques traditionnelles. Si votre président me permet de reprendre une phrase qu'il m'a glissé dans une conversation ce matin—«la question est de savoir si nous avons des atouts en main dans ce jeu». J'estime qu'il faudra négocier, mais de là à savoir si nous allons adopter une attitude diplomatique et polie ou si nous allons brandir l'arme de certaines mesures législatives, c'est la question qu'il faut se poser, et je crois que les négociations devront se poursuivre. Mais je crois que nous aurons davantage intérêt à nous asseoir à la table avec les cartes que nous avons et qui valent parfois autant que celles des États-Unis. Je crois que c'est la façon dont nous devons agir.

Le sénateur Neiman: Monsieur Lazar, vous direz probablement que l'une de nos armes les plus importantes réside dans notre propre législation. Quel genre de loi, selon vous, serait le plus efficace?

M. Lazar: Il faudrait refaire une loi complètement nouvelle, parce que les lois visant à contrecarrer celles des Américains et nos lois d'antidumping concernent uniquement des subsides où d'autres activités commerciales non permises en vertu du GATT. L'article 301 porte sur des politiques autorisées par le GATT. C'est là la différence. Nous avons des lois qui interdisent des mesures qui sont rejetées par les derniers codes sur les barrières non tarifaires, mais les États-Unis vont encore plus loin.

Le sénateur Neiman: Nous recommanderiez-vous de suivre la démarche que vous nous avez tracée, c'est-à-dire d'essayer de renforcer certaines industries et d'utiliser cette arme dans nos négociations? En d'autres mots, devrions-nous mettre l'accent sur ces secteurs d'activités et nous en servir dans les négociations.

M. Lazar: Je ne crois pas que cette démarche ait quoi que ce soit à voir avec les négociations. Je pense qu'elle est un élément de notre stratégie de développement. Il faut savoir faire la distinction. Quels est l'objet de nos négociations? Nous négocions pour que le gouvernement américain permette au gouvernement canadien d'adopter des politiques qui favoriseront le développement de l'industrie canadienne. Voilà ce que nous

[Text]

about a share of the U.S. market. What we need is a share of the Canadian market.

Senator Lapointe: The International Trade Commission, is that an American organization?

Dr. Lazar: Yes.

Senator Lapointe: Do we have an equivalent?

Dr. Lazar: No.

Senator Lapointe: Why?

Dr. Lazar: Because we do not have the appropriate legislation. I think there have been stronger protectionist sentiments in the United States than there have been in Canada. Protectionists here have been more in favour of free trade and more liberal trade than is the situation in the United States.

Senator Lapointe: But is it a good thing for us?

Dr. Lazar: I would suggest that if you look at the performance and the current structure of the Canadian economy, the answer is no. That is a simple answer to a simple examination of what we have today.

Senator Lapointe: But if the strongest countries have the strongest measures of protection, surely the weakest should have something?

Dr. Lazar: I think we should look at what the Third World countries are doing. They are banding together under the auspices of the U.N. Council on Trade and Development, and they are adopting a strong position vis-à-vis developed countries. They are looking at subsidies, quotas and access to these markets and they are bargaining rather extensively in terms of, "If you want our resources, we want access to your industrial markets." So they are getting together and are bargaining more vigorously to get more concessions from developed countries.

Senator Lapointe: Are they efficient?

Dr. Lazar: They are succeeding in some cases. I think their ultimate bargaining chip will be default on many of the loans they have outstanding with the major banks.

Senator Lapointe: In the hidden measures that we could use, what would help us in our trade with the United States? Does the United States know everything that we do when we take measures designed to help Canadian trade?

Dr. Lazar: Well, first of all these measures are usually publicized. If the government introduces some policy intended to aid some industry or region, they want to take credit for it, so it is publicized. So it is not difficult. You simply have somebody in the U.S. State Department reading the Canadian press and he can find out immediately what is being done to promote Canadian industry.

What is ironic in the situation is that we are talking about the Canadian government formulating policies to promote the development of Canadian firms. The fear is that the U.S. government will adopt retaliatory measures that can impinge upon the sovereignty of the federal government to introduce development policies. However, at the same time, the U.S.

[Traduction]

tentons d'obtenir, et non pas une part du marché américain. Ce qu'il nous faut, c'est une part du marché canadien.

Le sénateur Lapointe: La International Trade Commission, c'est bien cela, l'organisation américaine?

M. Lazar: Oui.

Le sénateur Lapointe: Avons-nous un équivalent?

M. Lazar: Non.

Le sénateur Lapointe: Pourquoi?

M. Lazar: Parce que nous n'avons pas la législation qu'il faut. Je crois que la mentalité protectionniste est plus forte aux États-Unis qu'au Canada. Les parlementaires canadiens sont plus en faveur du libre-échange et de la libéralisation du commerce que les Américains.

Le sénateur Lapointe: Mais est-ce bon pour nous?

M. Lazar: Si je regarde le rendement et la structure actuelle de l'économie canadienne, je dirais que non. C'est une réponse simple à une étude simple de la situation actuelle.

Le sénateur Lapointe: Mais si les pays les plus puissants ont les systèmes protectionnistes les plus forts, les pays plus faibles devraient aussi disposer de quelque moyen.

M. Lazar: Je pense que nous devrions jeter un coup d'œil sur ce que les pays du Tiers Monde font. Ils se regroupent sous l'égide du conseil des Nations Unies pour le commerce et le développement, et se donnent une position de force vis-à-vis des pays développés. Ils voient nos politiques de subsides, de contingentement et d'accès et nous disent en gros que si nous voulons leurs ressources, eux ils veulent pénétrer dans nos marchés industriels. Ils concertent leurs efforts et négocient avec beaucoup plus de détermination pour obtenir davantage des pays industrialisés.

Le sénateur Lapointe: Est-ce qu'ils réussissent?

M. Lazar: Dans certains cas. Je crois que leur arme la plus forte sera les défauts de paiement sur de nombreux prêts avec des grandes banques.

Le sénateur Lapointe: Parmi les moyens cachés dont nous disposons, lequel pourrait nous aider dans nos échanges commerciaux avec les États-Unis? Les États-Unis sont-ils au courant de toutes les mesures que nous prenons pour aider les entreprises canadiennes?

M. Lazar: Eh bien, tout d'abord, ces mesures sont habituellement annoncées. Si le gouvernement adopte une politique destinée à aider certaines industries ou une région quelconque, il veut qu'on le sache, et le public est mis au courant. Ce n'est donc pas difficile. Il s'agit tout simplement qu'un employé du ministère d'État américain soit chargé de lire la presse canadienne pour savoir immédiatement ce que l'on fait pour promouvoir l'industrie canadienne.

L'ironie dans cette affaire, c'est que nous parlons de politiques du gouvernement canadien visant à favoriser le développement d'entreprises canadiennes. On craint que le gouvernement américain n'adopte des mesures de représailles qui porteront atteinte à la souveraineté du gouvernement fédéral et à son pouvoir d'établir des politiques de développement. En

[Text]

Congress and Senate are considering legislation that will encourage U.S. exports, encouraging the types of policies that are being considered here in Canada to promote the development of Canadian firms.

The U.S. has the means available to retaliate against Canadian measures. Let us take export trading corporations. If a national export trading corporation is developed in Canada, any U.S. company can lodge a complaint against such a corporation under at least two or three different acts. The U.S. Senate and Congress are on the verge of passing their own export trading corporation act. This provides tax incentives that are not in the spirit of GATT and that in fact violate the letter of GATT, but they will adopt all these measures and they will stimulate exports by this corporation, and yet the Canadian government has no ability to respond or to retaliate.

Senator Lapointe: But why does it not have any ability to do that?

Dr. Lazar: I think it is because of the difference in mentality as between our parliamentarians and those in the United States. There are stronger protectionist sentiments in the United States. Congressmen and senators are sensitive to the interests of industries that are major employers in their constituencies. Whereas here in Canada, and this is largely speculation, perhaps because a large part of our industry is foreign controlled, you do not have the same sensitivity to industry as you have in the United States. As a result, they have been more protectionist over their history, and these various measures which are available to retaliate against other countries have stemmed from this.

Senator Lapointe: But you and your colleagues have recommended that Canada should be a little more articulate in its demands.

Dr. Lazar: I prefer that to always being a beggar going around with a hat looking for concessions.

Senator Lapointe: You spoke of hidden incentive measures. What would they be? It would seem from what you said that no new measures can be hidden.

Dr. Lazar: I was just talking about the various financial and tax incentives that can be provided.

Senator Lapointe: But if the U.S. discovers all these measures, then there can be no hidden measures.

Dr. Lazar: The question is whether we want to respond to them. There was the case of Honeywell receiving an R&D incentive under the program available in IT&C.

Senator Lapointe: Yes.

Dr. Lazar: The complaint was lodged that this was an unfair trade practice, that this was a subsidy that, even if it was not in issue, tended to encourage imports to the U.S. and that that was the ultimate objective; and the countervailing duties were imposed against Honeywell. So the Canadian government tried to stimulate R&D in our country, and the net result was that a

[Traduction]

même temps, cependant, le Congrès et le Sénat américains songent à adopter des lois pour favoriser les exportations de produits américains, ce qui va dans le même sens que les politiques envisagées au Canada pour promouvoir le développement d'entreprises canadiennes.

Les États-Unis ont maintenant les moyens de contrer les mesures canadiennes. Prenons par exemple les sociétés d'exportation. Si le Canada établit une société nationale d'exportation, une entreprise américaine peut porter plainte contre cette société en vertu d'au moins deux ou trois lois différentes. Le Sénat et le Congrès américains sont sur le point d'adopter leur propre loi sur les sociétés d'exportation. Celle-ci renferme des incitations fiscales qui portent atteinte à l'esprit du GATT et qui contreviennent en fait, à la lettre du GATT. Mais les États-Unis adopteront quand même toutes ces mesures et ils stimuleront le marché des exportations au moyen de cette société, et le gouvernement canadien ne pourra ni retorquer, ni exercer de représailles.

Le sénateur Lapointe: Mais pourquoi ne peut-il pas retorquer?

M. Lazar: Je pense que c'est une question de différence de mentalité entre les parlementaires canadiens et américains. Le sentiment protectionniste est plus fort aux États-Unis. Les membres du Congrès et les sénateurs sont sensibles aux intérêts des industries, grands employeurs de leur circonscription. Par contre, au Canada, et c'est une hypothèse, étant donné qu'une large part de notre industrie est dirigée par des étrangers, l'industrie ne nous préoccupe pas autant qu'aux États-Unis. Leur mentalité protectionniste a marqué leur histoire et c'est de là que viennent les diverses mesures dont ils disposent pour combattre les efforts des autres pays.

Le sénateur Lapointe: Mais vos collègues et vous-mêmes avez recommandé que le Canada soit plus ferme dans ses demandes.

M. Lazar: Je préfère toujours cette attitude à celle du mendiant.

Le sénateur Lapointe: Vous avez parlé de mesures incitatives cachées. Quelles seraient-elles? D'après ce que vous avez dit, aucune nouvelle mesure ne peut demeurer cachée.

M. Lazar: Je parlais simplement des diverses mesures d'encouragement d'ordre financier et fiscal.

Le sénateur Lapointe: Mais si les États-Unis les découvrent toutes, elles ne seront plus cachées.

M. Lazar: La question est de savoir si nous voulons y donner suite. Il y a eu le cas de Honeywell qui a reçu de l'aide dans le domaine de la recherche et du développement dans le cadre d'un programme de I.C.C.

Le sénateur Lapointe: Oui

M. Lazar: On a allégué que cette pratique commerciale était injuste, qu'il s'agissait d'une subvention qui, même si elle n'était pas en cause, visait à encourager les importations aux États-Unis et que c'était là l'objectif ultime; des droits compensateurs furent ensuite imposés à Honeywell. Ainsi, le gouvernement canadien tentait de stimuler la recherche et de

[Text]

retaliatory measure was introduced in the U.S. that negated any positive effects from these R&D incentives.

Senator Lapointe: But is there not any international tribunal which could judge these things? Because maybe some of these accusations are unfair.

Dr. Lazar: Well, there are various dispute mechanisms that have been developed over time under GATT, but the problem is that these international tribunals, international panels that have been set up, have no authority to impose penalties.

We have the case with the U.S. DISC program that was found to violate GATT, and yet the program is still in operation because no penalties could be imposed directly against the U.S., or countries were afraid to impose penalties against the U.S. for fear that the U.S. would respond and impose other penalties against them.

Senator Lapointe: Is it not a serious shortcoming, then, this lack of authority?

Dr. Lazar: Yes. You do not have an international referee who can enforce the rules.

Senator McElman: I have a question which is supplementary to the question Senator Lapointe put to the witness.

When you say that the legislator in the U.S. is much more receptive to the reactions from his constituent manufacturers than is the case in Canada, what do you say of the textile industry and the footwear industry in Canada as examples of industries affected by highly protective measures?

Dr. Lazar: For the textile industry there is already an international arrangement among the developed countries that has sort of broken up the international market, permitting certain levels of exports from third world countries or the more developed of these third world countries into the market. So the protectionist measures that have been pursued in Canada with regard to the textiles would be pursued by all the developed countries. Similarly with regard to footwear. In the Tokyo round of trade negotiations the developed countries all agreed to exempt footwear from any significant reductions in tariffs. They all agreed to exempt the footwear industry from any reduction in non-tariff measures. All of the developed countries protect these two sectors, the sort of soft core manufacturing sectors. So we are not alone in this. I think we are simply keeping up with other countries.

Senator McElman: The point I was getting at was more the reaction of the elected and non-elected representatives. When those two industries have on occasion come under dangerous attack from imports the legislators have certainly reacted strongly and effectively in Canada.

I was going to lead you a little further, though. Is there not a great difference between legislators in the two nations, in that the members of the U.S. Congress are constantly under a barrage of attack from lobbyists whereas in Canada there is only an emerging phenomenon, different from what we have known in the past? Is that not the case?

[Traduction]

développement dans notre pays et le résultat a été que le gouvernement américain a pris des mesures de représailles qui ont annulé les effets positifs des subventions à la recherche et au développement.

Le sénateur Lapointe: N'existe-t-il pas un tribunal international qui pourrait rendre une décision dans des cas de ce genre car certaines de ces accusations sont injustes.

M. Lazar: Divers mécanismes de règlement de conflits ont été établis dans le cadre du GATT mais le problème est que ces tribunaux ou comités internationaux n'ont aucun pouvoir d'imposer des sanctions.

Le programme DISC américain nous en fournit un exemple; on a découvert qu'il allait à l'encontre des intérêts du GATT mais le programme fonctionne toujours car aucune sanction ne pouvait être prise contre les États-Unis; ou alors certains pays avaient peur de prendre des sanctions contre les États-Unis par crainte de représailles.

Le sénateur Lapointe: Cette absence de pouvoirs n'est-elle pas une lacune grave?

M. Lazar: Oui. Nous n'avons pas d'arbitre international qui puisse veiller à l'application des règles.

Le sénateur McElman: Monsieur le président, j'ai une question qui complète celle où sénateur Lapointe.

Lorsque vous dites que le législateur américain est plus sensible aux réactions des manufacturiers que ce n'est le cas au Canada, diriez-vous que l'industrie canadienne du textile et de la chaussure sont des exemples de secteurs touchés par des mesures extrêmement protectrices?

M. Lazar: Pour ce qui est du textile, les pays industrialisés ont déjà conclu une entente internationale qui a en quelque sorte brisé le marché mondial en permettant à des pays du Tiers-Monde, ou aux plus industrialisés d'entre eux, d'exporter sur ce marché. Ainsi, les mesures de protection du textile qui ont été appliquées au Canada l'ont également été par tous les pays industrialisés. La même chose vaut pour la chaussure. Au cours des négociations de Tokyo portant sur les échanges commerciaux, les pays industrialisés ont tous accepté de soustraire le secteur de la chaussure à toute réduction importante des mesures non tarifaires. Tous les pays industrialisés protègent ces deux secteurs, c'est-à-dire les secteurs mous de l'industrie manufacturière. En fait, je crois que nous faisons simplement comme tout le monde.

Le sénateur McElman: Ma question portait davantage sur les réactions qu'ont eues les représentants qui sont élus et ceux qui ne le sont pas lorsque ces deux secteurs ont été à l'occasion menacés par les importations. Les législateurs ont certainement réagi fortement et efficacement au Canada.

Je voulais toutefois vous amener sur un autre terrain. N'existe-t-il pas toutefois une grande différence entre les législateurs des deux pays en ce sens que les membres du Congrès américain subissent constamment les assauts des démarcheurs alors qu'au Canada, ce phénomène fait à peine surface et est moins marqué que par le passé? N'est-ce pas aussi votre opinion?

[Text]

Dr. Lazar: As I have never engaged in lobbying efforts I really do not know. However, I am aware that lobbying is a large and growing industry in the U.S.

Senator McElman: Would be witness not agree, Mr. Chairman, that the continuation of tariff protection in Canada with some specific industries has led to a lack of will towards rationalization, has led to non-productive practices, has led to a lack of management zeal in some rather important sectors of Canadian industry?

Dr. Lazar: I think that the more important impact has been the development of subsidiaries in the Canadian economy. To argue that the managements of these subsidiaries are not aggressive, but lack managerial zeal to get ahead because of the tariffs, I would suggest is not likely. I think most managers do want to get ahead and that they would like their companies, even if they are subsidiaries in Canada, to try to perform well within the entire corporate structure so that they can then get that promotion to the head office.

The more important restriction has been the overall structure established by the major U.S. corporations. The Canadian market is considered simply an adjunct of the North American market, and the ultimate responsibility for the Canadian market in most cases lies with an executive in the U.S. and not with the Canadian executive. The Canadian executive is more of a manager making sure that day-to-day operations are moving along smoothly, but that Canadian manager does not have many of the key decision-making responsibilities. Those like with the senior executives in the U.S., the corporate vice-presidents there, who are responsible for the North American market.

If you argue with respect to the footwear and textile industries that in all of the developed countries—the EEC countries, the U.S. and Canada—all of the firms in these industries imply have rather incompetent management that has fallen behind the times as a result of the tariffs, perhaps that is so, but perhaps it is as a result of its having remained a rather competitive industry with a large number of small firms, few of which have grown to a size where they could dominate certain sectors. It is the small scale of operations that has led to the undynamic and unprogressive behaviour of these firms and their inability to compete with low-cost imports rather than tariffs. I think you can find examples in Canada and the U.S. of some firms in these sectors that have moved into new product lines, specialized in certain areas and are able to compete rather effectively in the international marketplace in certain select product lines.

I would not generalize the statement that tariffs have led to inefficient management.

Senator McElman: Let us be more specific. Following upon our second report, wherein we seem to begin to find some general policy direction towards a freer trade area, our current study is looking specifically at what effect there would be on various industries if there were such a freer trade area. We

[Traduction]

M. Lazar: Étant donné que je n'ai jamais pratiqué le démarchage parlementaire, je ne sais que vous répondre. Je sais toutefois que le démarchage est une activité importante aux États-Unis et qu'elle prend de l'ampleur.

Le sénateur McElman: Monsieur le président, le témoin serait-il d'accord pour dire que le maintien, au Canada, de la protection tarifaire de certains secteurs de l'industrie incite à mettre en veilleuse les projets de rationalisation et à adopter des méthodes improductives, et outre qu'il pousse les gestionnaires à un certain relâchement dans des secteurs assez importants de l'industrie canadienne?

M. Lazar: Je crois que la répercussion la plus marquante a été le foisonnement de filiales dans l'économie canadienne. Je ne pense pas qu'on puisse soutenir que les cadres de ces filiales manquent de dynamisme et de motivation à cause des tarifs. Je crois que la plupart des cadres veulent aller de l'avant et qu'ils aimeraient que leurs sociétés, même si elles ne sont que des filiales au Canada, prospèrent au milieu de leurs concurrents parce qu'ils visent un poste plus élevé au siège social.

La plus grande restriction est plutôt imposée par les structures globales établies par les grandes sociétés américaines. Le marché canadien n'est considéré que comme une dépendance du marché nord-américain et la plupart du temps, les décisions qui influencent notre marché sont prises par des administrateurs américains. L'administrateur canadien fait plutôt figure de gestionnaire qui veille à la bonne marche des opérations quotidienne, mais il n'a pas en main la plupart des pouvoirs décisionnaires, lesquels sont plutôt confiés aux administrateurs supérieurs et aux vice-présidents de sociétés américaines.

Si vous prétendez qu'en ce qui concerne la chaussure et le textile dans les pays industrialisés, soit les pays de la CEE, les États-Unis et le Canada, toutes les sociétés sont administrées par des gestionnaires plutôt incompetents qui ont pris du retard à cause des tarifs, je ne vous contredirai pas, mais il faudrait peut-être chercher l'explication dans le fait que ce secteur est resté assez concurrentiel et qu'il comporte un grand nombre de petites entreprises dont une très faible proportion a pu suffisamment prospérer pour dominer certains secteurs. C'est l'échelle réduite des opérations qui explique le comportement amorphe et conservateur de ces entreprises, et leur incapacité de soutenir la concurrence des produits d'importation à bon marché leur nuit plus que les tarifs. Je crois qu'on peut trouver au Canada et aux États-Unis des exemples d'entreprises qui ont lancé de nouvelles gammes de produits, qui se sont spécialisées dans certains domaines et qui ont pu soutenir assez efficacement la concurrence internationale pour certaines gammes de produits.

Je ne suis pas prêt à dire que dans tous les cas, les tarifs ont donné lieu à une gestion moins efficace.

Le sénateur McElman: Soyons plus précis. Pour faire suite à notre deuxième rapport dans lequel nous semblons commencer à entrevoir certaines orientations générales de principe vers un système qui permettrait des échanges commerciaux plus libres, nous nous intéressons actuellement aux effets qu'aurait cette

[Text]

recently had witnesses from the Canadian furniture manufacturing industry, which is a highly protected industry, who admitted freely that they were spending nothing to speak of on R&D. One witness said that they had found a good product line design in the 1940s and why should they change now? I found that rather shocking.

Out of the group, which for the most part were entirely Canadian-owned, there was one company which showed some real dynamism, which had begun a strong rationalization program, which had purchased—I believe, Mr. Chairman—seven other companies in their own region of the nation and which had “souped up” its R&D and was allotting a good portion of its budget to R&D, and which is now—low and behold!—moving into the American market.

The Chairman: And it was the only one of the seven which had advocated that we might go to free trade and that we might be better off.

Senator McElman: When they become specific on a sector of industry, does this fit in with the pattern of what you have been talking about this morning?

Dr. Lazar: I would suggest that if you were to take a similar sample of U.S. firms and questioned them about their operations, you would probably find the same type of behaviour there. You are talking about an industry which is dominated to a certain extent by smaller firms. What one must ask is, what has been the barrier that has prevented larger firms from dominating the market, reaching the stage where they can support a viable R&D process? I do not think the example you gave of Canadian firms is that different from the behaviour of comparable American firms in that industry. I think we have confused perceptions here. We think of the small, inefficient Canadian firms, such as textiles and furniture, as you have mentioned, and we have the image of the U.S. firms such as GM, Xerox and Dow Chemicals, et cetera—those large U.S. corporations and the small Canadian corporations. The firms in the soft-core manufacturing sectors are encountering the most problems in competing in most areas. But there are the same problems in the U.S.; there is the same type of corporate structures in the U.S., the same lack of dynamism there.

Taking the furniture industry as an example, one must ask, why does not that one firm undertake those measures? Could there have been problems in terms of arranging financing? Does the financial system inhibit mergers or rationalization, particularly with smaller firms? Is there a lack of marketing advice, management consultant advice? Is this type of information not readily available? Are there other problems?

Senator McElman: Surely that is available in Canada?

Dr. Lazar: Yes and no. It is available, but now many firms are aware of it or can afford it? Are there other problems related to, let us say, family-owned enterprises—those individuals being able to sell their enterprises to some other corporations? Again, this gets into the financing. With regard

[Traduction]

libéralisation des échanges sur diverses industries. Nous avons récemment fait comparaître des représentants de l'industrie canadienne des fabricants de meubles, qui jouit d'une très bonne protection, et ils ont admis sans gêne qu'ils ne dépendaient rien en recherche et en développement. Notre témoin déclaré qu'il avait mis au point dans les années 40 une gamme de produits acceptable et qu'il n'était pas intéressé au changement. J'ai trouvé cette attitude plutôt révoltante.

Parmi le groupe de sociétés qui appartenaient pour la plupart à des intérêts canadiens, il s'en trouvait une qui faisait preuve d'un véritable dynamisme, qui avait mis sur pied un programme de rationalisation solide, qui avait acheté sept autres sociétés, je crois, dans sa région, qui consacrait une bonne partie de son budget à la recherche et au développement et qui, voyez-vous, s'attaque maintenant au marché américain.

Le président: Et c'était la seule parmi les sept à prétendre que nous pourrions nous lancer dans un marché de libre-échange et en tirer des profits.

Le sénateur McElman: Lorsqu'une société s'intéresse à un secteur de l'industrie en particulier, l'orientation dont vous avez parlé ce matin est-elle toujours valable?

M. Lazar: Je crois que si l'on interrogeait des représentants de sociétés américaines comparables à propos de leurs opérations, on retrouverait probablement le même genre de comportement. Nous parlons d'un secteur qui est dominé jusqu'à un certain point par les petites entreprises. Il faut se demander quel obstacle a empêché les plus grandes sociétés de dominer le marché et d'atteindre un niveau leur permettant de financer des projets de recherche et de développement. Je ne crois pas que le comportement des sociétés canadiennes dont vous avez parlé soit si différent de celui d'entreprises américaines semblables. Je pense que nous avons retenu des notions fausses. Nous avons en tête les petites sociétés canadiennes inefficaces comme celles du secteur du textile et du meuble, et nous sommes obnubilés d'autre part par l'image de sociétés américaines géantes comme GM, Xerox, Dow Chemicals, etc. Les sociétés des secteurs mous de l'industrie manufacturière sont aux prises avec de nombreux problèmes de concurrence. Mais les mêmes problèmes existent aux États-Unis; on y retrouve les mêmes structures commerciales et la même apathie.

Si l'on prend comme exemple l'industrie du meuble, on doit se demander pourquoi une telle entreprise ne prend pas ces mesures. Éprouve-t-elle des problèmes de financement? Le système financier empêche-t-il les fusions ou la rationalisation surtout dans le cas des petites entreprises? Manque-t-on de connaissances en matière de commercialisation ou de gestion? Ces connaissances sont-elles inaccessibles? Subsiste-t-il d'autres problèmes?

Le sénateur McElman: Nous avons certainement tout cela au Canada?

M. Lazar: Oui et non. Tous ces éléments sont disponibles mais combien d'entreprises le savent et combien peuvent en tirer profit? Qu'en est-il des entreprises familiales? Ces personnes peuvent-elles vendre leur entreprise à d'autres sociétés? Nous en revenons au problème du financement. Une entreprise

[Text]

o R&D, you need a certain threshold level of sales before you can undertake R&D. If you talk about companies with sales volumes of \$1 million or \$2 million, that does not justify investing any amount of funds in R&D. If the sales volumes are too low, they are usually on the margins of survival; and by pouring some extra funds into R&D before they can recoup any benefit from the R&D investment, they may go under. You have to have a larger-scale enterprise before you can begin to undertake even a small R&D program. To answer the question "Why have those firms not rationalized in the first place?" We must ask ourselves what have been the barriers restricting rationalization. I would say that tariffs represent a rather unimportant factor, if a factor at all. It has perhaps more to do with the training of entrepreneurs in Canada, the availability of financing, the availability of information of all types to individuals.

Dr. Rotstein: If I might supplement those comments, senator, I am sympathetic to your point that the tariff has fostered industries in Canada that have become somewhat stick-in-the-rind and have not gone ahead. An overall appraisal of the role of the tariff in Canada—which, of course, dates from Sir John Macdonald—must offer, at best, mixed results. We have had an important input into our industrial structure on the one hand, and some disadvantages on the other.

What I think is the important point, as our institute sees it, that if a tariff has produced problems in the past, it does not necessarily follow that the removal of the tariff will remove the problems. In the meantime we have created a totally new milieu in which we are operating. We pointed to two fairly recent, in terms of this century, changes in the structure of the economy, one being the fact that over half of our exports now go between the parents and subsidiaries in the branch plant structure, and secondly, we pointed to the rise of the non-tariff barriers in the United States. The tremendous momentum of these new non-tariff barriers is likely to continue. We are therefore cautioning against automatically assuming that if a tariff has caused some of the problems, the removal of the tariff will remove the problems. It is a different scenario that we are facing and, in my view, the tariff is no longer the major issue one way or the other.

Senator McElman: Mr. Chairman, referring back to earlier remarks that in Volume II we did not suggest that there would be a day one where tariffs would be in place and a day two where there would be no tariffs in place, there was a gradualization program suggested.

I shall keep to the furniture manufacturing industry in Canada as a specific. I draw your attention to the fact that in the early 1970s there was a difficult economic situation, and despite the tariff, the American furniture industry jumped the tariff, came into Canada and took a share of the market in spite of the protection. That furniture came either from the Carolinas or California, with all the transportation costs involved. We had in Canada a protected industry that still could not hold its market and could not compete with industry

[Traduction]

doit atteindre un certain niveau de ventes avant de pouvoir se lancer dans la recherche et le développement. Les sociétés dont le volume des ventes est de \$1 ou \$2 millions, ne devraient pas avoir à investir dans la recherche et le développement. Si le volume des ventes est trop bas, elles sont habituellement dans une situation fort précaire et elles pourraient se retrouver en véritable état de crise si elles devaient investir des fonds dans la recherche et le développement avant de pouvoir en bénéficier. Seule une entreprise de plus grosse envergure pourrait entreprendre un petit programme de R et D. A la question «Pourquoi n'y a-t-il pas eu rationalisation au sein de ces entreprises?», il faudrait répandre par une autre question et se demander quels ont été les obstacles à la rationalisation. Je dirais que les tarifs sont un facteur de peu d'importance dont il ne faudrait peut-être même pas tenir compte. Je crois qu'il faudrait plutôt songer à la formation des chefs d'entreprises au Canada, à la disponibilité des capitaux de financement et à l'accessibilité à des renseignements de toutes sortes.

M. Rotstein: Si vous me permettez, Sénateur, d'ajouter à vos observations, je dirai convenir avec vous que les tarifs ont favorisé les industries canadiennes qui s'étaient quelque peu embourbées et qui ne pouvaient aller de l'avant. Une évaluation globale du rôle des tarifs au Canada qui, bien entendu, remontent à Sir John A. Macdonald, ne peut, au mieux, que donner des résultats partagés. Il y a eu, d'une part, une contribution importante à notre structure industrielle et, d'autre part, certains désavantages.

Fait important à noter, de l'avis de notre institut, si un tarif a causé des problèmes par le passé, l'abolition de celui-ci ne les règlera pas nécessairement. Entre temps, nous avons créé un environnement tout à fait nouveau pour la conduite de nos affaires. Deux changements se sont produits récemment, au cours du siècle j'entends, dans la structure de l'économie. D'une part, plus de la moitié de nos exportations les sociétés mères et les filiales pour ce qui est de la structure commerciale et, d'autre part, il y a eu aux États-Unis une augmentation des barrières non tarifaires dont le rythme semble d'ailleurs toujours progresser. C'est pourquoi nous disons qu'il ne faut pas nécessairement supposer que si un tarif a causé certains des problèmes, l'abolition de ce dernier les règlera. Nous devons faire face à un scénario tout à fait nouveau et, à mon avis, les tarifs ne sont plus le facteur majeur à considérer.

Le sénateur McElman: Monsieur le président, je me reporte aux observations précédentes selon lesquelles, mais n'avons pas dit, dans le deuxième rapport, qui il aurait un jour des tarifs qui n'existeraient pas le lendemain. Un programme de gradation a été proposé.

Je m'en réfère, à titre d'exemple, à l'industrie de la fabrication du meuble au Canada. J'aimerais attirer votre attention sur le fait qu'au début des années 70, la conjoncture économique était précaire et que malgré les tarifs, l'industrie américaine du meuble s'est installée au Canada et a pris une part du marché. Ces meubles venaient soit de la Caroline du Nord ou du Sud, soit de la Californie et il fallait compter les coûts du transport. L'industrie canadienne, même si elle était protégée, n'a pu conserver son marché et soutenir la concurrence d'une

[Text]

that had rationalized. The dominant area of the manufacturing industry in the U.S. used to be New England, but it has now swung down to the southern part of the U.S. through rationalization. They had done what was necessary. The same industry in Canada is still demanding protection, without showing, with one great exception, that they have used that protection to do the things that any industry should be doing. In this specific industry we have an example that completely refutes the proposition that Professor Lazar is making, that we should continue along the line we have been following. We have had an industry that has been protected for so long, perhaps with a notable exception, that it is heading down the drain if we continue with the kind of protection that we have been giving. Would you care to comment on that?

Dr. Lazar: First, you said that the furniture industry in the U.S. rationalized. There is still a large number of very small and weak firms in the industry. Only a small number really engaged in rationalization and development to become more dominant entities. They did that behind a tariff wall in the U.S. as well. It was not as a result of the elimination of tariffs. So the existence or absence of tariffs had nothing to do with their rationalization and you cannot equate the two. The primary reason for the rationalization and their ability to compete in Canada was their ability to exploit lower cost labour, non-unionized labour, reducing their costs, giving those firms a cost advantage over firms that remained in the northeast, enabling them to penetrate to a large extent the northeast American market, developing that base, and, in turn, enabling them to plough funds into R&D, come up with new designs and better quality furniture. It was the design and quality factors that enabled them to jump over the Canadian tariff. Costs are not relevant. I think it is more design, quality and reputation. When they were penetrating the Canadian market, you might say that at that time they were assisted by the fact that the value of the Canadian dollar was rising. I would suggest that was not a key factor. In this particular example you are citing, it was the industrial structure, the availability of wood and the low-cost labour which were the key factors. Probably other government incentives were provided to firms to locate in those regions, and this gave them the ability to displace manufacturers in the northeast market. Provided with that base to build upon, they developed the R&D which, in turn, enabled them to penetrate other markets, including the Canadian market.

All this occurred with tariffs in place. As a result of the latest multilateral trade negotiations, tariffs on furniture have not really declined significantly. To suggest that because this has happened in the U.S., and if we eliminated tariffs we would get this dramatic change in Canada, is to suggest a relationship which I do not see. More likely, if you eliminate tariffs altogether and allow certain lower-cost producers to compete on the basis of price alone, and not on the basis of design or quality, you will allow American firms to displace

[Traduction]

industrie rationalisée. L'industrie manufacturière des États-Unis était auparavant concentrée en Nouvelle-Angleterre, mais elle est déplacée vers le Sud des États-Unis grâce à la rationalisation. Ce qui était nécessaire a été fait. L'industrie manufacturière canadienne demande toujours à être protégée sans faire la preuve, à une exception près, qu'elle a utilisé la protection accordée pour faire ce que devrait faire toute industrie. Nous avons donc là un exemple allant tout à fait à l'encontre de la proposition de M. Lazar, selon laquelle nous devrions continuer à suivre la voie dans laquelle nous nous sommes engagés. Nous sommes en présence d'une industrie qui a été protégée pendant si longtemps, à une exception près, peut-être, qu'elle s'écroulera à coup sûr si nous continuons à lui accorder le même genre de protection. Qu'avez-vous à dire à ce sujet?

M. Lazar: Premièrement, vous avez affirmé que l'industrie américaine du meuble était rationalisée. Cette industrie compte toujours un grand nombre d'entreprises petites et faibles. Seul un petit nombre d'entre elles se sont vraiment livrées à la rationalisation et au développement et sont devenues des entités dominantes. Elles l'ont fait malgré les obstacles tarifaires qu'imposent les États-Unis. Cette déduction n'a pas été le fruit de l'élimination des tarifs. L'existence ou l'absence de tarifs n'a donc rien eu à voir avec leur rationalisation et vous ne pouvez établir de rapport entre les deux. Leur rationalisation et leur aptitude à concurrencer l'industrie canadienne résident essentiellement dans le fait qu'elles ont pu bénéficier d'une main-d'œuvre à meilleur marché non syndiquée qui leur a permis de réduire leurs coûts, de profiter des avantages financiers qu'elles avaient sur les entreprises établies dans le Nord-Est, de pénétrer davantage le marché du Nord-Est des États-Unis, de développer cette base et, de ce fait, d'accorder des fonds à la R et D et d'en arriver à de nouveaux modèles et à des meubles de meilleure qualité. Ce sont des facteurs de conception et de qualité qui leur ont permis de franchir le tarif canadien. Les coûts n'ont rien à voir. Je crois qu'il faut plutôt parler de conception, de qualité et de réputation. Il importe également de noter la hausse de la valeur du dollar canadien a facilité l'entrée de ces meubles sur le marché canadien. Je dirais que ça n'a pas été un facteur clé. Dans l'exemple particulier que vous avez cité, ce sont les structures industrielles, la disponibilité du bois et la main-d'œuvre à bon marché qui ont été les facteurs clés. Le gouvernement a probablement offert d'autres encouragements aux entreprises pour qu'elles s'établissent dans ces régions et cela leur a permis de surpasser les manufacturiers du marché du Nord-Est. Ce marché étant acquis, elles ont développé la recherche et le développement, ce qui leur a permis, en retour, de pénétrer d'autres marchés, y compris le marché canadien.

Tout cela malgré les tarifs en place. Par suite des dernières négociations sur le commerce multilatéral, les tarifs sur les meubles n'ont pas diminué de façon importante. Dire qu'en se fondant sur l'expérience américaine et sur l'élimination des tarifs nous pourrions obtenir un changement du genre au Canada revient à suggérer un lien que je ne vois pas. Si vous éliminez les tarifs et permettez à certains producteurs bénéficiant de coûts moins élevés de soutenir la concurrence sur la base du prix seulement et non de la conception ou de la

[Text]

most of the Canadian firms, as they are doing in the northeastern part of the U.S. Some Canadian firms will survive, but they will be very few in number.

If you desire to eliminate tariffs altogether, I would suggest that you try to assist those Canadian firms who will have a chance of succeeding, provide them with the types of incentives and assistance required, enable them to become dynamic, and then lower the tariffs. Then you know those remaining firms will survive.

I do not suggest at all that you never eliminate tariffs, on what we have to have a significant Canadian presence in all industrial sectors in the production of every product line. I do not think it is feasible; nor is it an approach that should be pursued.

As to which lines we should specialize in, there is no fixed set of product lines since it changes over time, and we have to be aware of changing economic and technological conditions and cost factors.

Senator McElman: I have had drawn to my attention that by 1988 the U.S. tariffs on furniture will decline from five per cent to two-and-a-half per cent—a reduction of 50 per cent; whereas Canadian tariffs will reduce only from 20 to 15 per cent. Apparently, Canadian furniture manufacturing is a highly-protected market, and I would suggest to you this disparity is not something which will produce a healthy forward-looking industry.

One element I spoke of is prepared to move into the manufacturing vacuum of the northeast, because that is what it is. The remaining elements of that industry in the northeast are so weak as to be insignificant and not only can be snuffed out by the Carolina manufacturing industry but also by energetic Canadian entrepreneurs moving into that market as well.

You mentioned quality a short time ago. The quality of Canadian furniture, although perhaps not the design and style, is outstanding. I do not think there is any American firm that can come in here and outsell Vilas, an outstanding and forward-looking firm, on a quality basis.

I suggest that what is happening is that we have one major element of that specific industry which is using the time provided by our tariff barrier to prepare itself for research and development, style change, product quality and what-have-you, in order to meet the day, that it knows is coming, when the tariff protection will not be as good and they find themselves entering an external market. Furniture manufacturers are a fine example of what other Canadian manufacturers should be doing.

Dr. Lazar: The tariff figures you cite indicate that the tariff protection is relatively low for U.S. furniture manufacturers. Although I am somewhat skeptical about them, I will accept them for the moment. What one has to ask is: Why have Canadian firms not become forward-looking and penetrated the U.S. market since there was a rather minimal level of tariff protection and competed aggressively there? If you

[Traduction]

qualité, vous permettrez probablement aux sociétés américaines de remplacer la plupart des sociétés canadiennes comme elles l'ont fait dans le Nord-Est des États-Unis. Certaines sociétés canadiennes survivront, mais elles seront peu nombreuses.

Si vous désirez éliminer les tarifs, je suggérerais que vous tentiez d'abord d'aider les sociétés canadiennes qui ont des chances de succès en leur fournissant les stimulants économiques et l'aide nécessaires et en leur permettant de devenir dynamiques. Ce n'est qu'alors que vous pourrez abaisser les tarifs, car vous serez ainsi assurés de leur survie.

Je ne dis pas que vous ne devriez jamais éliminer les tarifs ou que le Canada doit être présent dans tous les secteurs de l'industrie ou de la production. Je ne crois pas que cela soit possible, ni que cette approche doive être suivie.

Il est par ailleurs impossible de déterminer dans quels secteurs nous devrions nous spécialiser étant donné que les choses changent avec le temps et que nous devons être au fait de l'évolution de la conjoncture économique, de la technologie et des facteurs de coûts.

Le sénateur McElman: On a attiré mon attention sur le fait que d'ici 1988, les tarifs américains sur les meubles passeraient de 5% à 2,5%, ce qui équivaut à une réduction de 50%, tandis que les tarifs canadiens passeront de 20 à 15% seulement. Apparemment, le marché canadien de la fabrication du meuble est fort protégé et je dirais que cette disparité ne permet pas d'entrevoir une industrie saine.

Une entreprise que j'ai mentionnée se prépare à entrer sur le marché de la fabrication du Nord-Est, en raison de ses caractéristiques. L'industrie du Nord-Est est maintenant si faible que non seulement l'industrie de fabrication de la Caroline du Nord et du Sud, mais également des entrepreneurs canadiens énergétiques peuvent pénétrer son marché.

Vous venez de parler de qualité. La qualité du meuble canadien est remarquable, même si ce n'est peut-être pas le cas de sa conception ou de son style. Je ne crois pas qu'une entreprise américaine puisse surpasser la Vilas, entreprise active et d'avenir, sur le plan de la qualité.

Au moins un élément majeur de cette industrie profite du temps accordé par nos barrières tarifaires pour se préparer à la recherche et au développement, au changement de style, à la concurrence sur le plan de qualité et ainsi de suite, en vue du jour où la protection tarifaire ne sera pas aussi bonne et où cette industrie aura à se tailler une place sur le marché extérieur. Les fabricants de meubles sont un exemple que devraient suivre les autres manufacturiers canadiens.

M. Lazar: Les chiffres que vous avez donnés relativement au tarif indiquent que la protection tarifaire est relativement faible pour les fabricants américains de meubles. Bien que je sois un peu sceptique à ce sujet, je les accepterai pour le moment. Il faut alors se poser la question suivante: pourquoi les sociétés canadiennes ne se sont-elles pas allées de l'avant et n'ont-elles pas tenté de pénétrer le marché américain si la

[Text]

answer that question, you go a long way towards explaining why there has not been that restructuring in the Canadian economy. I have a suspicion that the answer will have nothing to do with the level of tariff protection of the industry in Canada. It will have more to do with other structural factors, tariffs being one of the least important.

We always focus on tariff protection in Canadian industry. What we should be focusing on at the same time is the level of protection in the U.S. industry, and, if it is rather small, why have Canadian firms not jumped that rather insignificant hurdle?

Senator McElman: I think the answer to that is that they are small family industries for the most part and are not forward-looking. They are happy with their little share of the Canadian market.

Dr. Lazar: I extend my remarks to the industries in the northeastern states as well.

The Chairman: If we wanted to be purely theoretical and perhaps nasty about the Canadian furniture industry, in view of the fact that they import all of their raw material from the United States because hardwood is not grown in Canada, probably without our high tariffs it would not be an industry that would have been established in Canada. Perhaps we should trade it off with the petrochemical industry. However, I do not want to get into that.

Senator Murray: Are you setting your thesis against sectoral free trade? For example, we had witnesses from the petrochemical industry here the other day, and their contention is that most of them are now ready for free trade. They have been building world-scale plants, and feel that free trade in that sector, as soon as possible, will enable them to produce on a scale which would confer considerable benefits on what they call the "downstream industries."

What is your answer to that in terms of that sector? Are you opposed to moving to free trade on a sectoral basis?

Dr. Lazar: These firms have been able to build world-scale plants and have been fully able to exploit the economies of scale by setting up large-scale operations, to a large extent, based on the domestic market and whatever export penetration they could make. This seems to go against the grain of the free-trade argument that the domestic base was too small. Obviously, they did not build these plants speculating that there would be reduced tariffs sometime in the future and they would be able to fully utilize their capacity. The individuals involved in the industry are very intelligent. They built these plants with the expectation that they will be fully utilized in a short period of time, whether or not tariffs are reduced.

The Chairman: I am sorry to interrupt, but you have missed the point of Senator Murray's question. The testimony was very clear that these were world-scale plants at the moment producing ethylene, which is the first stage of petrochemical production. From the raw material you can go down a range of 20 different items, but these petrochemical companies are only producing stage one. There is a vast increase in value added at

[Traduction]

protection tarifaire y est si faible? Si vous pouvez répondre à cette question, vous expliquerez en grande partie pourquoi il n'y a pas eu de restructuration de l'économie canadienne. Je doute que la réponse ait quoi que ce soit à voir avec le niveau de la protection tarifaire de l'industrie au Canada. Elle touchera à d'autres facteurs et les tarifs seront l'un des moins importants.

Nous nous sommes toujours centrés sur la protection tarifaire accordée à l'industrie canadienne. Nous devrions également porter notre attention sur le niveau de protection de l'industrie américaine et, s'il est plutôt faible, nous demander pourquoi les sociétés canadiennes n'en n'ont pas profité?

Le sénateur McElman: C'est à mon avis parce que nous avons au Canada de petites industries familiales qui sont peu entreprenantes. Elles se contentent de leur petite part du marché canadien.

M. Lazar: Mes remarques se rapportent également aux industries des États du Nord-Est.

Le président: Si nous voulions en faire que des suppositions et peut-être même être mordants à l'égard de l'industrie canadienne du meuble, étant donné qu'elle importe toutes ses matières premières des États-Unis ou que le bois dur n'est pas exploité au Canada, nous pourrions probablement affirmer que sans nos tarifs elle n'aurait jamais vu le jour au Canada. Peut-être pourrions-nous l'échanger pour l'industrie pétrochimique. Cependant, je ne veux pas m'avancer plus loin.

Le sénateur Murray: Vous opposez-vous au libre-échange sectoriel? Nous avons récemment rencontré des témoins de l'industrie pétrochimique qui s'entendaient pour dire qu'ils étaient en majeure partie prêts pour le libre-échange. Ils ont construit des usines d'envergure mondiale et sont d'avis que la conclusion, dans les plus brefs délais possible, d'accords de libre-échange dans le secteur leur assurerait une production qui entraînerait des bénéfices considérables pour ce qu'ils ont appelé «les industries d'aval».

Que pouvez-vous répondre à l'égard de ce secteur? Seriez-vous en faveur du libre-échange à l'échelon sectoriel?

M. Lazar: Ces entreprises ont pu construire des usines d'envergure mondiale et ont ainsi été en mesure de réaliser d'importantes économies d'échelle en misant, d'une part, sur le marché national et, d'autre part, sur la possibilité de pénétrer les marchés étrangers. Cela semble aller contre l'argument en faveur du libre-échange selon lequel le marché national était trop petit. Elles n'ont certes pas construit ces usines en pensant qu'il y aurait un jour une réduction des tarifs qui leur permettrait de pleinement utiliser leur capacité. Les membres de cette industrie sont très intelligents. Ils ont construit ces usines dans l'espoir de pouvoir les utiliser à court terme, qu'il y ait ou non réduction des tarifs.

Le président: Je m'excuse de vous interrompre, mais vous n'avez pas tout à fait compris la question du sénateur Murray. Selon les témoignages, ces usines d'envergure mondiale produisent à l'heure actuelle de l'éthylène, ce qui est l'étape première de la production pétrochimique. À partir de la matière brute, vous pouvez obtenir 20 produits différents, mais ces entreprises pétrochimiques ne s'occupent que de l'étape première. Il y a

[Text]

stages three, four, five, six, seven and eight and tariffs specifically prevent those plants from going to further levels of processing. The world-scale plants were not built in spite of the tariffs; they were built to produce those products which can be exported into the United States without tariff.

Dr. Lazar: I wanted to raise this factor that even here with the domestic base it is beyond that that firms can establish.

The Chairman: No, it is not with the domestic base that they can establish.

Dr. Lazar: Okay, but they were dealing with export markets as well.

What you have here is larger corporations that are involved, and with regard to sectoral free trade—and this has arisen several times—you are talking about negotiating some type of free trade arrangement on a sector-by-sector basis. The pure notion of free trade is that no negotiations are required, aside from simply agreeing to eliminate tariffs or non-tariff measures, and, aside from that, allowing the firms to sort of jockey or their share of the markets. When people talk about negotiating sectoral free trade, they generally have in mind the auto pact or some type of division of the market. Various safeguards are being considered.

Now, if that is what is meant by sectoral negotiations for free trade, I would support that if you had the Canadian entities in operation. Petrochemicals you already have and certain Canadian entities that exist that can effectively compete. That is not the case in other sectors.

Now, as for the possibility of negotiating so-called "free trade" for this particular sector and other sectors, I would start first of all with the question, why does the U.S. not agree to lower tariffs by more than they did during the Tokyo Round negotiations? The answer is probably that there was a lot of pressure placed upon the government by the petrochemical industry to restrict competition in the more advanced stages of process in the petrochemical industry in the U.S. marketplace.

So that type of political pressure resulted in tariffs not being reduced to the extent that the Canadian Government and Canadian industry would have desired. Given that, what is the likelihood of these companies now agreeing to eliminate these restrictions through bilateral negotiations? I would suggest not that good, or the concessions that would have to be made would be such as to overcome any positive benefits that could accrue to the Canadian economy.

So, I think we are being overly optimistic to believe we can go ahead and negotiate with the U.S. sectoral free trade arrangements when they imply some type of sharing of the market and, more importantly, if Canadian firms are advocating this, they would like a larger share of the market. We imply do not have centres in the U.S. favouring that type of arrangement, and we do not think Congress and the President would involve themselves in negotiations that provide safe-

[Traduction]

une augmentation importante de la valeur ajoutée aux étapes trois, quatre, cinq, six, sept, et huit et les tarifs empêchent ces usines de pousser la transformation. Elles n'ont donc pas été construites en dépit des tarifs, mais aux fins de produire des biens qui peuvent être exportés vers les États-Unis sans que des tarifs ne soient imposés.

M. Lazar: Je voulais préciser que même s'il existe ici des critères nationaux, les sociétés peuvent passer outre pour s'établir.

Le président: Non, elles le peuvent pas.

M. Lazar: Parfait, mais elles traitaient aussi avec les marchés d'exportation.

Il s'agit ici de très importantes sociétés, et en ce qui a trait au libre-échange sectoriel, comme cela s'est produit plusieurs fois, il faut négocier un certain genre d'accord de libre-échange pour chaque secteur. La pure notion du libre-échange veut qu'aucune négociation ne soit requise; il s'agit simplement de s'entendre pour supprimer des mesures tarifaires ou non tarifaires et, en plus, permettre aux sociétés de manœuvrer en quelque sorte pour obtenir leur part des marchés. Lorsqu'on parle de négocier un libre-échange sectoriel, on songe généralement à l'accord de l'automobile ou à un certain genre de fractionnement du marché. On envisage diverses garanties.

Si c'est ce qu'on entend par négociations sectorielles pour obtenir le libre-échange, d'accord, pourvu que les industries canadiennes fonctionnent. Vous avez déjà les produits pétrochimiques et certaines autres industries canadiennes qui peuvent être concurrentielles. Mais ce n'est pas le cas dans d'autres secteurs.

Quant à la possibilité de négocier ledit «libre-échange» pour ce secteur particulier et d'autres, je me demanderais en tout premier lieu pourquoi les États-Unis ne consentent pas à abaisser leurs tarifs à un niveau plus bas que celui auquel ils ont consenti lors des négociations du Tokyo Round. La réponse réside probablement dans le fait qu'une pression considérable a été exercée sur le gouvernement par l'industrie pétrochimique en vue de restreindre la concurrence dans les étapes les plus avancées du processus de cette industrie, sur le marché américain.

En raison de ces pressions politiques, les tarifs n'ont pas été réduits dans la mesure souhaitée par le gouvernement et par l'industrie canadienne. Ceci dit, quelle est la probabilité que ces sociétés s'entendent pour supprimer ces restrictions pour une négociation bilatérale? Je la croirais mince ou bien les concessions qui devraient être faites seraient telles qu'elles annuleraient tous avantages positifs qui en auraient résulté pour l'économie canadienne.

Je crois donc que nous faisons preuve d'un optimisme béat lorsque nous croyons pouvoir négocier avec les États-Unis des accords de libre-échange sectoriels qui mettraient en cause un certain type de partage du marché, d'autant plus que si les sociétés canadiennes le revendiquaient, ce serait pour obtenir une plus grande part du marché. Nous n'aurons simplement pas de centres aux États-Unis qui favorisent ce type d'accord. Nous ne croyons pas non plus que le Congrès ou le Président

[Text]

guards to Canadian firms along the lines of the auto pact. Again, there are not that many sectors in which we have strong, viable Canadian entities.

The Chairman: Just dealing with two or three questions and staying with the petrochemical industry while we are on it, there were four men here, each one a chief executive officer of our four largest petrochemical companies—a couple Canadian and a couple American subsidiaries. They were absolutely identical in their presentations and they were not asking for an auto pact, sectoral type of arrangement. They simply made the statement. They were not asking how to negotiate it and what the trade-offs would be, but they said that if they had free trade in the United States and elimination of the U.S. trade barrier they would be able to greatly increase the downstream of the product of these very large world-scale plants they are building in Canada that are not built on the basis of the Canadian market but are built on the basis that they can export lower levels of processing in the United States without the tariff barriers which would come later, which is the problem, it seems to me, that we face in industry after industry.

I might just deal with this type of industry first. You say tariffs were not that necessary or fundamental and the elimination of them would not accomplish very much, but how is it, then, that in those areas where we do have free access to the United States market, such as pulp and paper—if I can use that as an example—we have world-scale plants that are world competitive and occupy big chunks of the U.S. market, and as soon as you come to fine paper we have some small, inefficient plants serving only the Canadian market, with no export potential? It seems to me they are in that one industry. You see a prime example of the free trade world approach as compared to the protective Canadian approach.

Dr. Lazar: I think, first of all, you are sort of shifting with regard to tariffs. On the one hand there was a discussion on tariff protection for Canadian firms that resulted in small, inefficient companies, and with the petrochemical industry example you are saying tariffs are preventing these firms from becoming larger.

The Chairman: No, no further downstream.

Dr. Lazar: As I say, you are sort of shifting one case of tariff protection resulting in small, inefficient Canadian firms, and in another case tariff protection is preventing them from diversifying the product line.

The Chairman: I thought my analogy was parallel for this reason: I take pulp and paper, newsprint and fine papers. Fine papers are farther downstream of that process, fine papers being a higher quality newsprint and therefore having more value added to it.

[Traduction]

s'engageraient dans des négociations qui accorderaient des garanties aux sociétés canadiennes semblables à celles qu'offre l'accord de l'automobile. Je le répète, rares sont les secteurs où les industries canadiennes sont fortes, viables.

Le président: J'aimerais simplement traiter de deux ou trois questions et poursuivre avec l'industrie pétro-chimique pendant qu'on y est. Quatre hommes ont comparu ici, et chacun était agent exécutif en chef de nos quatre plus importantes sociétés pétrochimiques, dont une couple de filiales canadiennes et américaines. Leurs exposés ont été absolument identiques et ils ne demandaient pas un accord qui ressemble à l'accord sectoriel de l'automobile. Ils en ont simplement fait mention? Ils ne demandaient pas comment négocier cet accord et ce que seraient les compromis. Ils ont déclaré pourtant que s'ils jouissaient du libre-échange aux États-Unis et de la suppression de la barrière américaine, ils pourraient énormément diversifier la production des très importantes usines à l'échelle mondiale qu'ils construisent au Canada. Celles-ci ne sont pas construites selon les critères du marché canadien, mais de façon à pouvoir exporter à des niveaux inférieurs de transformation aux États-Unis sans subir d'éventuelles barrières tarifaires. Tel est le problème, à mon avis, auquel nous faisons face dans chaque industrie.

Je pourrais simplement commencer par ce genre d'industrie. Vous dites que les tarifs n'étaient pas si nécessaires ni si fondamentaux et que leur suppression ne servirait pas à grand-chose. Comment se fait-il alors que dans les domaines où nous avons libre accès au marché américain, comme les pâtes et papiers, si je puis utiliser cet exemple, nous avons des usines à l'échelle mondiale qui sont concurrentielles au niveau mondial et qui occupent de larges parts du marché américain. Pourtant nous n'avons aucun monopole ni gel au Canada et dès que nous en revenons au papier fin, nous nous retrouvons avec de petites usines inefficaces, desservant uniquement le marché canadien, sans possibilités d'exportation. Il me semble qu'on les retrouve dans cette industrie. Vous avez là un excellent exemple de l'attitude mondiale face au libre-échange par comparaison à l'attitude protectrice du Canada.

M. Lazar: Premièrement, je crois que vous déplacez un peu la question au sujet des tarifs. D'une part, il y a eu discussion sur la protection tarifaire des sociétés canadiennes, qui a entraîné la création de petites sociétés inefficaces et en citant l'exemple de l'industrie pétrochimique, vous dites que les tarifs empêchent ces industries de prendre de l'expansion.

Le président: Non, non une plus grande diversification.

M. Lazar: A mon avis, vous confondez en quelque sorte la protection tarifaire qui réduit l'envergure des sociétés canadiennes et les rend inefficaces et la protection tarifaire qui les empêche de diversifier leur production.

Le président: Je pensais que mon analogie était parallèle pour cette raison: prenons par exemple le papier journal et le papier fin issus de l'industrie des pâtes et papiers. Le papier fin se situe à un stade beaucoup plus avancé de traitement, car il dépasse de loin en qualité le papier journal et par conséquent on lui accorde une plus grande valeur.

[Text]

Dr. Lazar: What is the tariff problem here? The fact that there is a tariff protecting the Canadian market or a tariff protecting the U.S. market and preventing Canadian firms from penetrating it?

The Chairman: Mutual. There is the tariff protecting the U.S. market, so we cannot get into the fine papers business on the same world-scale basis as the newsprint business.

Dr. Lazar: I guess it is not the tariff protection that has resulted in small-scale, inefficient Canadian operations but tariff protection of the Canadian market.

The Chairman: Tariffs are a mutual thing. We are going to knock them down on one side and knock them down on the other.

Dr. Lazar: Okay, but in terms of deciding what type of problems tariffs lead to, you have to distinguish between tariffs protecting the domestic market and tariffs protecting a foreign market. Again, I am not familiar with the pulp and paper industry and the fine papers segment of it, but I would suspect, first of all, that there is a greater scope for economies of scale in the production of newsprint. Again, that is speculation. I cannot demonstrate it one way or the other. I suspect there is greater scope for economies of scale in newsprint than there is in fine papers, where you probably have to get to different types of quality, size, et cetera; in newsprint there is greater standardization.

So for that reason larger scale enterprises can be more easily developed in the pulp and paper end than in the fine papers end. It could be that pulp and paper companies that expanded downstream stopped at the pulp and paper segment because of the greater market potential and the greater simplicity of managing their operations. The more product lines you introduce, the greater the problems arising in managing the operations, the more decisions have to be made and the more decision nodes in the corporate structure. You have rather simple product lines, fewer decisions, and less complications and that makes for more efficient management.

The Chairman: That is interesting speculation, but it is not what people in the industry tell me relative to fine papers. They can only economically manufacture fine papers in Canada for the limited Canadian market. Because of the tariff with the United States, they cannot rationalize those plants, and each plant is trying to make a hundred varieties of fine papers at a high cost for the Canadian market only. If we had free trade with the United States, they would make ten instead of a hundred varieties and rationalize themselves.

Dr. Lazar: Again, I do not know your information, but what is the extent of import penetration of fine papers in the Canadian market?

[Traduction]

M. Lazar: Quel problème tarifaire se pose ici? Le fait qu'il existe un tarif qui protège le marché canadien ou un tarif qui protège le marché américain et empêche les sociétés canadiennes d'y avoir accès?

Le président: Le problème est mutuel. Il existe un tarif qui protège le marché américain de sorte que nous ne pouvons nous lancer dans la production du papier fin à l'échelle mondiale de la même façon que nous le faisons pour le papier journal.

M. Lazar: J'imagine que ce n'est pas la protection tarifaire qui a causé les petites sociétés canadiennes inefficaces mais la protection tarifaire du marché canadien?

Le président: Les tarifs sont une réalité mutuelle. Nous allons les baisser d'un côté, puis de l'autre.

M. Lazar: D'accord, mais pour décider quel genre de problèmes les tarifs entraînent, il faut distinguer entre les tarifs protégeant le marché national et ceux qui protègent un marché étranger. Je le répète, je ne connais pas très bien l'industrie des pâtes et papier, ni la production de papier fin, mais j'imagine qu'il existe en tout premier lieu une plus grande possibilité d'économie d'échelle dans la production de papier journal. C'est une pure conjecture bien sûr. Je ne peux la prouver en aucune façon. Je soupçonne qu'il y a beaucoup plus de possibilités d'économie d'échelle dans le papier journal que dans le papier fin. Dans la production de ce dernier il faut probablement prévoir différentes qualités, formats, etc.; dans celle du papier journal, la normalisation est plus grande.

C'est pourquoi les entreprises à plus grande échelle peuvent être plus facilement spécialisées dans la production de pâtes et papier que dans celle du papier fin. Il se pourrait que les industries de pâtes et papier qui visaient une production d'une qualité toujours supérieure se soient arrêtées aux pâtes et papiers parce qu'elles leur offraient plus de possibilités de marché et une plus grande simplicité dans la gestion des opérations. Plus la production est diversifiée, plus grands sont les problèmes de gestion des opérations, plus nombreuses les décisions qui doivent être prises et plus élevé sera le nombre de modules de décision dans la structure de la société. Notre production est très peu diversifiée, nous avons moins de décisions à prendre et moins de complications: d'où une gestion plus efficace.

Le président: C'est une idée intéressante, mais ce n'est ce que les industriels nous disent au sujet du papier fin. Ils ne peuvent, économiquement, fabriquer du papier fin au Canada que pour le marché canadien, qui est limité. En raison du tarif conclu avec les États-Unis, ils ne peuvent augmenter l'efficacité de ces usines et chaque usine essaie de fabriquer une centaine de sortes de papier fin, à un coût élevé, pour le marché canadien uniquement. Si nous avions le libre-échange avec les États-Unis, ils n'en fabriqueraient que dix sortes au lieu de cent et ils se rationaliseraient.

M. Lazar: Je ne connais pas vos sources d'information, mais quelle est l'importance de l'importation de papier fin dans le marché canadien?

[Text]

The Chairman: At the moment, very little.

Dr. Lazar: I would suggest then the economies of scale argument is not that practical for, if it were, you would have a rather significant level of import penetration by the U.S. plants. If they could produce a longer run of one particular product line, then that should be sufficient to overcome whatever tariff protection exists.

The Chairman: No, our tariff protection is very carefully gauged to be exactly right enough to prevent what you are saying. That is what tariffs are all about, surely?

Dr. Lazar: But that means the tariff would have to fluctuate on a year-by-year basis as exchange rates—

The Chairman: No, you don't deal with fine paper plants on a year-by-year basis.

Dr. Lazar: Well, the cost structures will change.

The Chairman: Over time.

Dr. Lazar: The ability to introduce new product lines will be a function of the size of the firms for R&D investments. In the U.S. you would suspect that there would be more product lines, that they would be more innovative and they would be able to invest in more modern equipment, that they would be able to overcome that tariff, whatever its level was fixed at 15, 20 or 30 years ago.

The Chairman: They have not proved to be capable of that.

Dr. Lazar: There could be other factors that restrict the desire to penetrate the Canadian market.

The Chairman: You and I must not get into a personal argument. I just thought I would get your views.

Dr. Lazar: I expect there is more to it than the tariff. I do not believe the tariff can be that critical a factor to explain why there has not been this sort of mutual penetration of each other's markets.

The Chairman: My question to you, though, is that in the petrochemical industry and in the pulp and paper industry, where there is no tariff either way, because it is a mutual business, we are in a world-scale competitive position in North America and the world, and when the tariff starts to come on in many industries of this sort—and it comes on at levels of higher processing, which we say are most desirable—the thing starts to split into the Canadian market being looked after by the Canadian company. It seems to me significant.

Dr. Lazar: But it is foreign tariffs which are restricting diversification by Canadian industry.

The Chairman: You are not going to knock down the tariff on one side of the wall.

Dr. Lazar: No, but most people, when they say tariff protection has resulted in efficient operations, are generally referring to the protection of the Canadian market from foreign competition.

[Traduction]

Le président: Pour le moment, très faible.

M. Lazar: Il me semble alors que l'argument fondé sur les économies d'échelle n'est pas très réaliste car alors, vous auriez un niveau plutôt important d'importation de la part des usines américaines. Si elles pouvaient produire à long terme un produit particulier, ce serait suffisant alors pour supplanter quelque protection tarifaire que ce soit.

Le président: Non, notre protection tarifaire a été très prudemment étudiée et se situe à un niveau suffisamment élevé pour empêcher ce que vous dites. C'est certainement la première raison d'être des tarifs.

M. Lazar: Mais cela signifie que le tarif devrait fluctuer chaque année, comme les taux du change?

Le président: Non, l'évaluation annuelle ne vaut pas pour les grandes usines de pâtes et papier.

M. Lazar: Mais les structures des coûts changeront.

Le président: A la longue.

M. Lazar: Les possibilités de se lancer dans de nouvelles productions seront fonction de l'importance de la société et de sa capacité d'investir dans la recherche et le développement. Aux États-Unis, on s'attendrait à ce qu'il y ait une plus grande variété de produits, que les Américains soient plus innovateurs et qu'ils puissent investir dans un équipement plus moderne, enfin qu'ils soient en mesure de surmonter ce tarif douanier quel que soit le niveau auquel il a avait été fixé il y a 15, 20 ou 30 ans.

Le président: Ils ne s'en sont pas montrés capables.

M. Lazar: Il se peut qu'il y ait d'autres facteurs qui influent sur leur désir de pénétrer le marché canadien.

Le président: Nous ne devons pas, vous et moi, entrer dans une discussion personnelle. Je voulais simplement connaître votre point de vue.

M. Lazar: Je suis d'avis qu'il y a d'autres facteurs en cause que le tarif douanier. Je ne crois pas que ce soit un facteur assez important pour expliquer pourquoi il n'y a pas eu cette sorte de pénétration mutuelle des deux marchés.

Le président: Mais je vous demandais si, dans l'industrie pétrochimique et dans l'industrie des pâtes et papier, il n'y avait pas de tarif douanier dans les deux cas, parce que c'est une affaire réciproque; nous occupons une position concurrentielle à l'échelle internationale en Amérique du Nord et dans le monde, et lorsqu'on commence à établir des tarifs douaniers dans un bon nombre d'industries du genre—et à des niveaux de haute transformation qui, nous l'avons dit, sont le plus souhaitables—cela se répercute sur le marché canadien dont s'occupe la société canadienne. Cela me semble très révélateur.

M. Lazar: Mais se sont les tarifs douaniers étrangers qui restreignent la diversification de l'industrie canadienne.

Le président: Vous n'allez tout de même pas les abaisser d'un seul côté.

M. Lazar: Non, mais la plupart des gens, lorsqu'ils disent que la protection tarifaire a pour résultat de relancer les entreprises, ils parlent généralement de la protection du marché canadien contre la concurrence étrangère.

[Text]

The Chairman: Well, I always look upon that as two-way street. When you are talking about knocking down the Canadian tariff you are talking about a *quid pro quo*, because the American tariff comes down.

Dr. Lazar: For negotiating purposes, yes, but in terms of the impact on the structure of the Canadian economy I think you have distinguish between the two.

The Chairman: There is a great deal of newsprint made in the rest of the world, but very little is imported into Canada. We are very efficient in that area. I don't want to misquote you, but I believe Dr. Rotstein referred to free trade theorists as being somewhat simplistic and naive in believing that this rather simplistic tool would produce the results that its advocates would hope for it.

Let me qualify the question to this degree. Let me say for the record that I know you understand that free traders, as one of the senators has already said, do not think that you will simply have no tariffs tomorrow morning. If you look at any other programs around the world in free trade associations, it has been a ten-year reduction or over a period of time, which is, of course, all that anybody would be advocating. You seem to dismiss entirely, or not address yourself to at all in your remarks, the remarkable experience of Europe, where not only is the European Community being formed as a common market of nine countries, but where every single nation in Europe outside of the Community has entered into a free trade agreement with the Community. If free trade produces no results, why have they bothered to do that?

Dr. Rotstein: Let me divide the question into two parts, referring first to this question of what is meant by the free trade theory that I was referring to, and secondly the European Economic Community. If we are to look at free trade as a national strategy, we have in mind not simply company-by-company effects, or even sector-by-sector effects. We do have in mind the way in which the free trade strategy is intended to percolate throughout the economy, readjusting industries and sectors to what is called their comparative advantage. This results in a series of repercussions that would, in theory, make the entire economy more efficient and concentrate more on the things it does best.

The Chairman: That is the theory.

Dr. Rotstein: That is the theory. Secondly, it is assumed in that theory that that can only result in gains and benefits for both parties who are participating, although the theory is a little vague on how these gains and benefits will be shared between the two economies.

The point I was trying to make was that that series of repercussions, those internal adjustments, which are economy-wide in nature, depend in fact on the responsiveness in the Canadian economy to two things: responsiveness to price changes, which are of course the traffic signals and directions of the economy; and, secondly, the ability to decide voluntarily that you can play in the game or not play in the game, as it suits you.

[Traduction]

Le président: Bien, j'ai toujours considéré que c'était une question de réciprocité. Lorsque vous parlez d'abaisser le tarif douanier canadien, il est question d'une réciprocité, parce que le tarif douanier américain doit également être abaissé.

M. Lazar: Dans des négociations, d'accord, mais pour ce qui est des répercussions sur la structure de l'économie canadienne, je crois qu'il faut faire une distinction entre les deux.

Le président: On fabrique beaucoup du papier journal dans le reste du monde, mais on en importe très peu au Canada. Nous nous suffisons à nous-mêmes dans ce secteur. Je ne voudrais pas faire une citation inexacte, mais je crois que M. Rotstein a dit que les théoriciens du libre-échange sont quelque peu naïfs quand ils croient que cet outil plutôt simple produirait les résultats que ses défenseurs espèrent.

Laissez-moi nuancer cette idée. J'aimerais dire tout d'abord ceci pour que ce soit consigné: je sais que, selon vous, les tenants du libre-échange, comme un des sénateurs l'a déjà dit, ne croient pas que les tarifs douaniers disparaissent simplement du jour au lendemain. Étudiez n'importe quel autre programme d'associations de libre-échange dans le monde, et vous verrez qu'il s'agit d'une réduction échelonnée sur une période de dix ans, ce qui représente, évidemment, tout ce que n'importe qui peut souhaiter. Vous semblez écarter complètement, ou du moins vous n'avez pas abordé ce sujet dans vos remarques, l'expérience remarquable de l'Europe, où non seulement la Communauté européenne forme un marché commun de neuf pays, mais où chaque pays européen qui n'en fait pas partie a signé un accord de libre-échange avec elle. Si le libre-échange ne produit aucun résultat, pourquoi se sont-ils donnés la peine de faire cela?

M. Rotstein: J'aimerais diviser la question en deux parties; premièrement, la définition de la théorie de libre-échange dont je parlais et deuxièmement, la Communauté économique européenne. Si nous devons considérer le libre-échange comme une stratégie, nous n'envisageons pas simplement les répercussions société par société, ni même secteur par secteur. Nous songeons plutôt, d'une part, à la façon dont la stratégie doit pénétrer toute l'économie, entraînant un réajustement des industries et des secteurs à ce qu'on appelle, son avantage relatif, et d'autre part, à une série de répercussions qui, en théorie, renforceraient toute l'économie et l'orienteraient vers ce qu'elle fait le mieux.

Le président: C'est la théorie.

M. Rotstein: C'est la théorie. Deuxièmement, on suppose dans cette théorie qu'elle ne peut entraîner que des gains et des profits pour les deux parties en cause, bien qu'elle soit un peu vague sur la façon dont ces gains et ces profits seront partagés entre les deux économies.

Ce que j'essaie de montrer, c'est que cette série de répercussions, ces ajustements internes, de nature économique, dépendent en fait de la réaction de l'économie canadienne à deux facteurs: les changements de prix, qui sont les signaux et les indicateurs de l'économie, et la capacité de décider de participer au fin ou non, à son gré.

[Text]

I submit that the Canadian economy, in its present structure, particularly, as I have pointed out, where more than half of our exports are intra-firm transfers, is not able to play according to those neo-classical rules. It is not responsive to market prices, since the prices at which different products of a company are exchanged, called transfer prices, are set administratively, generally speaking, in the head office. Secondly, the subsidiaries do not have the freedom to decide if they are going to play or not play, since they do not have a voluntary, arms-length relationship with the parent. They are directed and integrated as part of either a continent-wide or world-wide corporate industrial strategy. In the absence of these two basic prerequisites for free trade to be an effective strategy, I am simply arguing that you cannot be assured that the benefits will accrue in any substantial measure on our side of the border, much as there will be benefits somewhere.

The Chairman: You would be relying on the marketplace.

Dr. Rotstein: Exactly.

The Chairman: You would be going to the marketplace.

Dr. Rotstein: In effect, it is not the same marketplace we knew when that free trade theory was first formulated. It is a different kind of marketplace; it is more an administrative marketplace than it is price-responsive marketplace. What I have referred to are called intra-firm transfers. Therefore, the best one can say about free trade as a national strategy, in these circumstances, is that its results are indeterminate.

In regard to the European Common Market, I suggest that the political structure of the situation, which is always very important in moving through these negotiations, is very different. When you have a series of eight or nine countries, no one of which dominates the situation, all of which have to be engaged in a kind of political give-and-take, you have the possibility of arranging a set of rules that can be mutually beneficial. The Canadian-U.S. situation is not parallel in terms of this kind of structuring. I have a sense—and I follow Senator Frith's point in this case—that the dice are loaded in these negotiations. Moreover, there is an increasing number of legal measures to react quickly, and sometimes even unpredictably, to any kind of local damaging effects in the U.S. I suspect that that point is not in any way news to you, that you may well have heard it before in the course of your hearings. I would be cautious about using the European Common Market as a general maxim that results will necessarily be beneficial. Again, it is the specifics of our Canadian situation that count.

The Chairman: I think you may have missed part of my question relative to the European experience. I agree with much of what you say with respect to the European Community or the Common Market. There you have a different thing from a free trade area. There you have a common market customs union with a common external tariff and a lot of political integration. That is inherent in the Treaty of Rome.

My question really is, why is it that every small nation in Europe, outside of the Common Market—such as Finland, Sweden, Norway, Denmark, Portugal and Switzerland—has

[Traduction]

A mon avis, l'économie canadienne, particulièrement, dans sa structure actuelle, comme je l'ai déjà souligné, où plus de la moitié de nos exportations sont des transferts entre sociétés, ne peut pas respecter les règles néo-classiques du jeu. Elle n'est pas sensible aux prix du marché puisque les prix auxquels les différentes parties d'une société font des échanges sont appelés prix de transfert, et sont établis administrativement en général au siège social. Deuxièmement, les filiales n'ont pas la liberté étant donné qu'elles ne sont pas indépendantes. Elles sont intégrées à une stratégie industrielle à l'échelle du continent ou, à l'échelle du monde. En l'absence de ces deux conditions préalables fondamentales au libre-échange pour que ce soit une stratégie efficace, je soutiens simplement que vous ne pouvez pas être assuré que nous en tirerons des avantages beaucoup plus importants de notre côté de la frontière, ni même qu'il y aura des avantages, puisqu'en fait ils viennent vers nous.

Le président: Mais vous compteriez sur le marché.

M. Rotstein: Exactement.

Le président: Vous vous tourneriez vers le marché.

M. Rotstein: En effet, ce n'est pas le marché que nous connaissons quand la théorie du libre-échange a été élaborée. Il s'agit d'un autre genre de marché; un marché plus axé sur l'administration que sur les besoins. Ce dont j'ai parlé s'appelle le transfert intra-société. Ainsi, la meilleure chose qu'on puisse dire sur le libre-échange comme stratégie nationale dans ces circonstances est que ses résultats sont indéterminés.

En ce qui a trait au Marché commun européen, je suis d'avis que la structure politique, qui est toujours très importante quand on parle de ces négociations, est très différente. Lorsque vous avez un groupe de huit à dix pays, qu'aucun d'entre eux ne domine, et qui doivent tous faire des compromis, il est possible de mettre sur pied un ensemble de règlements qui peuvent être à l'avantage de tous les pays concernés. La situation canado-américaine n'est pas semblable à celle qui existe en Europe. J'ai l'impression, et je partage l'opinion du sénateur Frith à ce sujet, que les dés sont pipés. De plus, il y a de plus en plus de mesures permettant de réagir rapidement, et parfois de façon imprévisible, face à des répercussions négatives aux États-Unis. Mais il n'y a là rien de neuf; la question a certainement déjà été abordée au cours de ces audiences. J'hésiterai à prendre l'exemple du marché commun européen, pour affirmer que les résultats seront nécessairement avantageux. Encore une fois, tout dépend des caractéristiques de notre situation au Canada.

Le président: Je crois que vous avez oublié un des éléments de ma question concernant l'expérience européenne. Je suis d'accord avec presque tout ce que vous avez dit sur la Communauté européenne ou le Marché commun. Il ne s'agit pas précisément d'une zone de libre échange. Vous avez une union douanière du marché commun avec un tarif externe commun et une importante intégration politique. C'est propre au Traité de Rome.

Ce que je veux savoir, au fond, c'est pourquoi chaque petit pays européen, non membre du Marché commun, comme la Finlande, la Suède, la Norvège, le Danemark, le Portugal et la

[Text]

entered into free trade agreements with the mass of the Common Market? Every single one of those nations is smaller than Canada and has a smaller population than Canada.

Dr. Rotstein: It is in the nature of the relationship between peripheral and central economies. I think the general setting they are in is now a given setting. It is not necessarily one that they created or one that they have chosen. It is the environment they must play ball in in order to have any kind of economic progress at all. I suspect that for many of them the terms and conditions of their being admitted, most of which are qualified in various ways, still give them enough leeway to expand their particular products and industries. If other things were equal, and one could be admitted into a larger market painlessly with substantial benefits, that would certainly be desirable.

The Chairman: The agreement between Finland and the European Community is an agreement for free trade both ways. Products from all parts of Europe can land on the store shelves in Helsinki without risk. What you are saying is that they can expand their market by entering into an agreement that basically has nothing on the down side. I would think there would be just as much of a down side in that circumstance as we may be facing here.

Dr. Rotstein: I am not an expert on Finland, but, as it appears, I have read a piece written by a professor from a Finnish university. That article expressed serious reservations about the long-term effects of this particular relationship. Perhaps that I do not think I can address myself specifically to the Finnish case.

Senator Haidasz: As we all know, the GATT panel found this violated the subsidies code. What about sections 201 and 301 of the 1974 Trade Act, and section 337 of the Tariff Act? Has anyone brought them to the attention of the GATT panel? Do they not violate anything in the GATT agreements?

Dr. Lazar: First of all, section 337 would be grandfathered by GATT. The Tariff Act came into operation in 1930 before GATT existed.

Section 201 of the Trade Act of 1974 comes in with, I think, article XIX of GATT. So there is an escape clause provision, though the United States has gone beyond that.

Section 301, again, enables retaliation against measures that are permissible under GATT. That may have been brought up in the GATT negotiations. I was not privy to those negotiations. If that came up, obviously it did not have any impact on the United States or the final results. The reason for that probably is that they were implemented by the United States Congress in a trade act that gave the President permission to go ahead and negotiate the Tokyo Round.

So, it was accepted as a given thing by the participants in the Tokyo Round of trade negotiations, because this was the only way the United States would participate. I do not think they were going to raise pressure that those two sections be repealed for fear that the United States Congress would

[Traduction]

Suisse, a signé des accords de libre-échange avec le Marché commun? Chacun de ces pays est plus petit que le Canada et compte moins d'habitants que lui.

M. Rotstein: C'est dans la nature des relations entre l'économie centrale et les économies périphériques. Je crois que l'environnement dans lequel ces pays se trouvent est bien particulier. Ce n'est pas nécessairement un environnement qu'ils ont créé ou qu'ils ont choisi. Ils doivent l'accepter s'ils veulent réaliser un certain progrès économique. Je crois que, pour plusieurs d'entre eux, les modalités de leur adhésion, leur laissent toujours suffisamment de liberté d'action pour permettre la diversification de leurs produits et de leurs industries. Toutes choses égales par ailleurs, les pays pourraient être admis dans un marché élargi sans difficulté et jouir de certains avantages, c'est une chose possible.

Le président: L'entente entre la Finlande et la Communauté européenne est un accord de libre-échange réciproque. Les produits de toutes les parties de l'Europe peuvent se retrouver sur les étagères des magasins d'Helsinki sans aucun risque. Vous dites qu'ils peuvent élargir leur marché en signant un accord qui fondamentalement ne comporte pas de désavantages particulier. Je crois qu'il n'y aurait pas moins de désavantages dans leur situation que dans la nôtre.

M. Rotstein: Je ne suis pas un expert de la question finlandaise, mais j'ai lu un document écrit par un professeur d'une université finlandaise. Cet article exprimait des doutes sérieux sur les effets à long terme de ce genre d'entente. A part cela, je ne m'y connais pas tellement.

Le sénateur Haidasz: Merci, monsieur le président. Comme vous le savez sans doute, le Comité du GATT a déterminé que cela contrevient au code des subventions. Et pour ce qui est des articles 201 et 301 du *Trade Act* de 1974, et de l'article 337 du *Tariff Act*, quelqu'un a-t-il porté ces articles à l'attention du GATT? Ne portent-ils pas atteinte à des dispositions des accords du GATT?

M. Lazar: D'abord, l'article 337 ne serait pas visé par les accords du GATT, car le *Tariff Act* a été adopté en 1930, avant même que le GATT ne soit créé.

Quant à l'article 201 du *Trade Act* de 1974, il cadre avec l'article XIX de l'Accord général du GATT. Il y a donc une clause de sauvegarde, quoique les États-Unis soient allés au-delà.

L'article 301 permet de contrer des mesures autorisées en vertu du GATT. Cette question a peut-être été soulevée dans les négociations du GATT. Mais je n'en ai pas été averti. Si la question a été soulevée, il est évident qu'elle n'a eu aucun effet sur les États-Unis ni sur les derniers résultats. La raison est probablement que ces mesures ont été adoptées par le Congrès américain dans un *Trade Act* autorisant le président à entamer des négociations aux conférences de Tokyo.

Or, les participants à la Conférence de Tokyo ont accepté cette situation comme une condition de la participation des États-Unis. Je ne pense pas que les participants auraient exercé des pressions pour qu'on révoque ces deux articles, de crainte que le Congrès américain n'avise le président que les

[Text]

simply turn around and notify the President that the United States would have to withdraw from the negotiations. So they were part of a package that gave permission to the President to get involved in the Tokyo Round.

Senator Haidasz: What about this pending export trading company act which is before the United States Congress? Is there anything in that act which might violate the subsidies code of GATT?

Dr. Lazar: This is a type of tax incentive for establishing firms operating trade corporations. In the testimony given, there was fear that these incentives would violate GATT. The conclusion was that perhaps they would, but given the fact that this is allowed to operate, the United States government might be able to get around the GATT subsidies code.

I should now like to make a comment on the EEC. Another consideration must be considered with respect to the Finnish-EEC arrangement. It is not access to a single, homogeneous market à la United States. Furthermore, the situation is not such that EEC companies dominate the Finnish economy. There are some viable, independent Finnish companies which are able to compete with EEC companies in other international markets. There is not the initial concern that if tariffs are eliminated altogether, the EEC companies dominating the Finnish economy would rationalize their operations and basically withdraw all their operations to various EEC communities. That analogy is not the same as the one made between Canada and the United States.

The Chairman: I don't want to put words in your mouth, but as I said to Dr. Rotstein, to pick a single thread from your testimony, you place a heavy emphasis on the degree of foreign domination within our industrial sector. That gives you more concern than any other single factor affecting a decent, bilateral deal between Canada and the United States.

Dr. Lazar: These companies are, first of all, going to determine who gains, if there are going to be any gains available.

The Chairman: That is very strong in both of our minds.

Dr. Rotstein: It is strong, but not exclusive.

The Chairman: That is right.

Dr. Rotstein: It is a structural reality.

The Chairman: Which is central to your testimony. It is helpful to receive that. With that, I should like to thank you, on behalf of the committee, for appearing before us today.

The committee adjourned.

[Traduction]

États-Unis allaient se retirer de la table des négociations. Ces mesures faisaient partie d'une entente permettant au président de participer aux conférences de Tokyo.

Le sénateur Haidasz: Et quant au *Export Trading Company Act* qu'étudie présentement le Congrès américain, renferme-t-il des dispositions susceptibles de porter atteinte au Code des subventions du GATT?

M. Lazar: Il s'agit-là d'un genre d'incitation fiscale pour l'établissement d'entreprises d'échanges commerciaux. Il ressort des témoignages la crainte que ces mesures portent atteinte au GATT. On a conclu que ce serait peut-être le cas, mais vu que l'on permet ce genre d'entreprise, le gouvernement américain pourra peut-être contourner les dispositions du code des subventions du GATT.

J'aimerais maintenant faire une remarque sur la CEE. Un autre élément doit entrer en ligne de compte en ce qui a trait à l'accord intervenu entre la Finlande et la CEE. Il ne s'agit pas de l'accès à un marché homogène à l'américaine. De plus, les sociétés de la CEE ne dominent pas l'économie finlandaise. Il existe d'autres sociétés indépendantes finlandaises, capables de concurrencer les sociétés de la CEE sur les marchés internationaux. Il n'y a pas lieu de craindre que si les tarifs sont éliminés complètement, les sociétés de la CEE dominant l'économie finlandaise rationalisent leurs activités et cessent leurs échanges avec les diverses parties de la CEE. La situation n'est pas la même entre le Canada et les États-Unis.

Le président: Je ne veux pas vous faire dire ce que vous n'avez pas dit, mais comme je l'ai indiqué à M. Rotstein, vous semblez accorder, dans votre témoignage, une grande importance au degré de domination étrangère sur notre secteur industriel. Cela vous préoccupe autant que tout autre facteur intervenant dans un accord bilatéral entre le Canada et les États-Unis.

M. Lazar: Ces sociétés vont tout d'abord déterminer qui tirent profit, s'il y a lieu.

Le président: Cette question occupe beaucoup de place dans vos esprits.

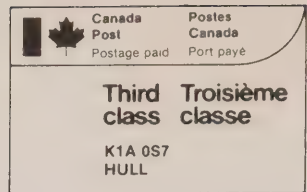
M. Rotstein: C'est une question importante mais non exclusive.

Le président: Vous avez raison.

M. Rotstein: C'est la réalité.

Le président: Réalité qui est le cœur de votre témoignage. Et il nous est utile de le savoir. Sur ce, j'aimerais vous remercier, au nom du Comité, de votre collaboration.

La séance est levée.



*If undelivered, return COVER ONLY to
Canadian Government Printing Office,
Supply and Services Canada,
45 Sacré-Coeur Boulevard,
Hull, Quebec, Canada, K1A 0S7*

*En cas de non-livraison
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à
l'imprimerie du gouvernement canadien,
Approvisionnement et Services Canada,
45, boulevard Sacré-Cœur,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S7*

WITNESSES—TÉMOINS

From the Canadian Institute for Economic Policy:

Dr. Abraham Rotstein, Vice-Chairman;
Dr. Fred Lazar, Director.

De l'Institut canadien de politiques économiques:

D^r Abraham Rotstein, vice-président;
D^r Fred Lazar, directeur.



First Session
Thirty-second Parliament, 1980

SENATE OF CANADA

*Proceedings of the Standing
Senate Committee on*

Foreign Affairs

Chairman:

The Honourable GEORGE C. van ROGGEN

Thursday, October 16, 1980

Issue No. 11

Eleventh Proceedings on:

Canadian Relations with the United States

Première session de la
trente-deuxième législature, 1980

SÉNAT DU CANADA

*Délibérations du comité
sénatorial permanent des*

Affaires étrangères

Président:

L'honorable GEORGE C. van ROGGEN

Le jeudi 16 octobre 1980

Fascicule n° 11

Onzième fascicule concernant:

Les relations du Canada avec les États-Unis

DEPOSITORY LIBRARY MATERIAL

WITNESSES:

(See back cover)

TÉMOINS:

(Voir à l'endos)

THE STANDING SENATE COMMITTEE ON
FOREIGN AFFAIRS

The Honourable George C. van Roggen, *Chairman*

The Honourable Martial Asselin, P.C., *Deputy Chairman*

The Honourable Senators:

Asselin	Macquarrie
Bélisle	Marshall
Bird	McElman
Bosa	Molgat
*Flynn	Molson
Frith	Murray
Graham	Neiman
Grosart	*Perrault
Hicks	Riel
Haidasz	Rizzuto
Lafond	Roblin
Lamontagne	Smith
Lang	Stanbury
Langlois	van Roggen
Lapointe	Yuzyk—(28)

**Ex Officio Members*

(Quorum 5)

LE COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT
DES AFFAIRES ÉTRANGÈRES

Président: L'honorable George C. van Roggen

Vice-président: L'honorable Martial Asselin, C.P.

Les honorables sénateurs:

Asselin	Macquarrie
Bélisle	Marshall
Bird	McElman
Bosa	Molgat
*Flynn	Molson
Frith	Murray
Graham	Neiman
Grosart	*Perrault
Hicks	Riel
Haidasz	Rizzuto
Lafond	Roblin
Lamontagne	Smith
Lang	Stanbury
Langlois	van Roggen
Lapointe	Yuzyk—(28)

**Membres d'office*

(Quorum 5)

ORDER OF REFERENCE

Extract from the Minutes of the Proceedings of the Senate, Thursday, May 1st, 1980:

“With leave of the Senate,

The Honourable Senator van Roggen moved, seconded by the Honourable Senator Asselin, P.C.:

That the Standing Senate Committee on Foreign Affairs be authorized to continue its examination of and report upon Canadian relations with the United States:

That the papers and evidence received and taken on the subject in the Twenty-Ninth, Thirtieth and Thirty-first Parliaments be referred to the Committee;

That the Committee be empowered to engage the services of such counsel and technical, clerical and other personnel as may be required for the purpose of the said examination and for the purpose of its examination and consideration of such legislation and other matters as may be referred to it, at such rates of remuneration and reimbursement as the Committee may determine, and to compensate witnesses by reimbursement of travelling and living expenses, if required, in such amount as the Committee may determine; and

That the Committee have power to sit during adjournments of the Senate.

The question being put on the motion, it was—
Resolved in the affirmative.”

ORDRE DE RENVOI

Extrait des Procès-verbaux du Sénat, le jeudi 1^{er} mai 1980:

«Avec la permission du Sénat,

L'honorable sénateur van Roggen propose, appuyé par l'honorable sénateur Asselin, C.P.,

Que le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères soit autorisé à continuer son étude des relations du Canada avec les États-Unis et à faire rapport à ce sujet;

Que les documents recueillis et les témoignages entendus sur ce sujet au cours des vingt-neuvième, trentième et trente et unième Parlements soient déferés au comité;

Que le comité soit autorisé à retenir les services d'avocats, de personnel technique et de personnel de bureau dont il pourra avoir besoin aux fins de ladite enquête et aux fins d'examiner les mesures législatives et autres questions qui peuvent lui être déferées, et aux tarifs de rémunérations et de remboursement que le comité peut déterminer, et à indemniser les témoins en leur remboursant des frais de voyage et de subsistance, si nécessaire, aux montants que le comité peut déterminer; et

Que le comité soit autorisé à siéger durant les ajournements du Sénat.

La question mise aux voix, est adoptée.»

Le greffier du Sénat

Robert Fortier

Clerk of the Senate

MINUTES OF PROCEEDINGS

THURSDAY, OCTOBER 16, 1980
(12)

[Text]

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs met this day at 9:35 a.m., the Chairman, the Honourable Senator van Roggen, presiding.

Present: The Honourable Senators Bird, Bosa, Grosart, Haidasz, Lafond, Macquarrie, McElman, Murray, Neiman, Stanbury and van Roggen. (11)

In attendance: From the Parliamentary Centre for Foreign Affairs and Foreign Trade: Mr. Peter C. Dobell, Director, and Mrs. Carol Seaborn.

The Committee continued consideration of its Order of Reference dated May 1st, 1980, relating to Canadian Relations with the United States.

Witnesses:

Mr. Raymond Royer, President and General Manager, Mass Transit Division, Bombardier Inc., Boucherville, Quebec;

Mr. Ron McCallum, Corporate Director of Marketing, Hawker Siddeley Canada Inc., Toronto, Ontario.

Mr. Kirk W. Foley, President, Urban Transportation Development Corp. Ltd., Toronto, Ontario.

The Chairman introduced the witnesses. Messrs. Royer, McCallum and Foley each made an introductory statement and then answered questions put to them by members of the Committee.

It was agreed that the full text of Mr. Foley's remarks be printed as an appendix to today's Proceedings of the Committee. This text will be printed as Appendix "11-A" and will appear in a subsequent issue of the Proceedings of the Committee.

At 11:55 a.m., the Committee adjourned to the call of the Chair.

ATTEST:

Le greffier du Comité

Patrick Savoie

Clerk of the Committee

PROCÈS-VERBAL

LE JEUDI 16 OCTOBRE 1980
(12)

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères s'est réuni aujourd'hui à 9 h 35 sous la présidence de l'honorable sénateur van Roggen (président).

Présents: Les honorables sénateurs Bird, Bosa, Grosart, Haidasz, Lafond, Macquarrie, McElman, Murray, Neiman, Stanbury et van Roggen. (11)

Aussi présents: Du Centre parlementaire des affaires étrangères et du commerce extérieur: M. Peter C. Dobell, directeur, et Mme Carol Seaborn.

Le Comité reprend l'étude de son ordre de renvoi du 1^{er} mai 1980 concernant les relations du Canada avec les États-Unis.

Témoins:

M. Raymond Royer, président directeur général, division de transport commun, Bombardier Inc., Boucherville, Québec;

M. Ron McCallum, directeur du marketing de la société Hawker Siddeley Canada Inc., Toronto (Ontario);

M. Kirk W. Foley, président, Urban Transportation Development Corp. Ltd., Toronto (Ontario).

Le président présente les témoins. MM. Royer, McCallum et Foley font des déclarations préliminaires et répondent ensuite aux questions qui leur sont posées par les membres du Comité.

Il est convenu que le texte entier des remarques de M. Foley soit joint aux délibérations de la séance d'aujourd'hui. Ce texte sera joint à titre d'Appendice «11-A» et figurera dans le prochain fascicule des délibérations du Comité.

A 11 h 55, le Comité suspend ses travaux jusqu'à la prochaine convocation du président.

ATTESTÉ:

EVIDENCE

Ottawa, Thursday, October 16, 1980

[Text]

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs met his day at 9.30 a.m. to examine Canadian relations with the United States.

Senator George C. van Roggen (*Chairman*) in the Chair.

The Chairman: Honourable senators, I might refer first to the memorandum I sent to members of the committee dated October 14, relative to where we stand at the moment with regard to certain developments in the United States and the witnesses we expect to hear for the next two or three months. I do not think this is something we need discuss in committee unless you wish to do so, but if any of you have any questions, please contact me at any time after the meeting and I will see if I can answer them.

This morning, continuing our study on Canada-United States trade, we are fortunate to have before the committee three gentlemen who are pre-eminent in the area of rapid and mass transit in Canada.

On my immediate right is Mr. Raymond Royer. Mr. Royer is here in place of Mr. Vallé, who, unfortunately, could not make it, and whose name is mentioned in your briefing notes.

Mr. Royer is both a lawyer and a chartered accountant, which is rather a formidable combination. He is with the Bombardier company, hired by them specifically to create the mass transit division, which includes research and development, manufacturing and marketing divisions. These all come under him, with mass transit and engineering marketing sections in Quebec, and apparently plans to open plants in western Canada and in the United States. Mr. Royer's actual title is that of President and General Manager of the Mass Transit Division of Bombardier.

On Mr. Royer's right is Mr. McCallum, Corporate Director of Marketing, Hawker Siddeley. Mr. McCallum had a lengthy career in the aerospace industry. He was with Avro Aircraft Ltd. during the CF-100 and Arrow programs, and with Boeing Aircraft Co. in program management operations. He has been with Hawker Siddeley for a good number of years, since, I think, 1964, when he became Hawker Siddeley's Manager of Export Sales. In 1974 he became Corporate Director of Marketing. Mr. McCallum is a director of a number of boards and is currently Chairman of the Export Committee of the Canadian Manufacturers' Association.

On Mr. McCallum's right is Mr. Kirk Foley. Mr. Foley is the President of Urban Transportation Development Corporation. He was born in Saskatchewan and was raised and educated in Vancouver. He has been a director in the Economic Planning Branch of the Ontario Treasury Department, Director of Economic Planning in the Ontario Department of Transport, Executive Director of Finance and Planning for that department, and Executive Director of Urban Transporta-

TÉMOIGNAGES

Ottawa, le jeudi 16 octobre 1980

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères se réunit aujourd'hui à 9 h 30 pour étudier les relations canado-américaines.

Le sénateur George C. van Roggen (*président*) occupe le fauteuil.

Le président: Honorables sénateurs, j'aimerais d'abord attirer l'attention sur le mémoire daté du 14 octobre que j'ai fait distribuer aux membres du Comité et qui expose notre position actuelle au sujet de l'évolution de certaines conditions aux États-Unis et qui présente les témoins que nous devrions entendre au cours des deux ou trois mois à venir. Je ne pense pas qu'on ait besoin d'en discuter en comité, à moins que vous ne le souhaitiez; toutefois, si l'un d'entre vous a des questions, qu'il n'hésite pas à me les poser après la séance et j'essaierai d'y répondre.

Ce matin, nous poursuivons notre étude du commerce entre le Canada et les États-Unis. Nous sommes heureux d'avoir avec nous trois messieurs qui sont experts dans le domaine des transports rapides et des transports publics au Canada.

Je vous présente, à ma droite, M. Raymond Royer. Il remplace M. Vallé, dont le nom figure dans vos notes mais qui malheureusement, n'a pu se libérer.

M. Royer est avocat et comptable agréé, ce qui est un mélange assez formidable. Il travaille pour la société Bombardier qui a retenu ses services précisément pour créer la division des transports en commun, qui comprend les services de recherche et de développement, de fabrication et de commercialisation. Tous ces services relèvent de lui, y compris les sections de transport en commun, de génie et de commercialisation de Québec, ainsi que, éventuellement des projets d'ouverture d'usines dans l'ouest du Canada et aux États-Unis. Pour être plus précis, M. Royer est président directeur général de la division des transports en commun de Bombardier.

À la droite de M. Royer se trouve M. McCallum, directeur de la commercialisation chez Hawker-Siddeley. M. McCallum a une vaste expérience dans l'industrie de l'aéronautique. Il a travaillé pour Avro Aircraft Ltd, lors de la mise en œuvre des programmes relatifs aux appareils CF-100 et Arrow; il s'est occupé de gestion de programme à la Boeing Aircraft Co. Il travaille chez Hawker-Siddeley depuis bon nombre d'années, c'est-à-dire, je pense, depuis 1964, année de sa nomination au poste de directeur des ventes d'exportation. En 1974, il est devenu directeur de la commercialisation. M. McCallum fait partie d'un certain nombre de conseils d'administration et occupe actuellement le poste de président du Comité des exportations de l'Association des manufacturiers canadiens.

À la droite de M. McCallum se trouve M. Kirk Foley, président de la société de développement des transports urbains. Né en Saskatchewan, il a été élevé à Vancouver et y a fait ses études. Il a été directeur de la section de planification économique du ministère du Trésor de l'Ontario, directeur de la planification économique du ministère des Transports de l'Ontario, directeur administratif de la finance et des planifications pour ce même ministère, et directeur administratif des trans-

[Text]

tion for all Ontario programs. In 1973 he became President and Chief Executive Officer of his present company, and in addition has been involved in federal-provincial negotiations and ministers' conferences. He has prepared policy papers for the United States National Academy of Sciences on urban energy and transport policy issues, and served in 1979 as advisor to the United States National Governors' Conference on the role of the automobile and public transportation in the United States.

You will appreciate, from those qualifications and the position these men now hold, the excellence of the evidence they will be able to give us on this subject.

May I, before calling on the first of our witnesses, simply remind honourable senators that the next meeting of this committee will be on Tuesday, October 28, when the Honourable Larry Grossman, Minister of Industry and Tourism for the Province of Ontario, will be before the committee, and I bring to your attention the fact that we will be meeting early that day, at 1.30 in the afternoon. This is in order to accommodate the new arrangements whereby it is planned that four committees will sit on Tuesday afternoons, but so that they will not all be overlapping one another, one will be early in the afternoon and the other later in the afternoon. We have to clear the room by 4 o'clock, I think it is, and that will obtain after that for all Tuesday afternoon meetings.

I am going to ask Mr. Royer to lead off, followed by Mr. McCallum, and then, Mr. Foley. Because their presentations will be on the same subject, it will probably be best if we hear all three of them before going to questions by honourable senators. At the conclusion of the presentation Senator Rizzuto has very kindly agreed to lead off, although I do not see him here as yet.

Mr. Royer, if you have an opening statement, please go ahead.

M. Raymond Royer, président et directeur général, Division du Transport en commun, Bombardier Inc., Montréal: Merci, monsieur le président. J'aimerais faire mes présentations en français, mais je pourrai répondre aux questions en anglais.

Monsieur le président, avant de répondre directement aux questions posées à M. Valle par M. Dobell, dans sa lettre du 8 septembre, j'aimerais établir que ma présence ici est en ma qualité de président de la Division du transport en commun de Bombardier Inc. C'est à ce titre que j'aimerais vous adresser mes remarques, qui portent exclusivement sur le matériel de transport en commun.

Pour mieux comprendre le «*Buy American Act*», et ses effets sur Bombardier, il y aurait lieu de faire un bref historique de Bombardier, depuis sa venue dans le transport en commun.

En 1971, Bombardier qui, à cette époque, est fabricant de motoneige à 100 p. 100, fait face à un déclin de la motoneige. Bombardier cherche alors un nouveau secteur d'activité. Les ventes annuelles de Bombardier, étant alors de 200 millions de dollars, Bombardier ne peut se lancer dans un produit qui lui donnerait 10 millions de dollars de vente, les efforts de gestion étant aussi grands pour 10 que pour 100 millions.

En 1973, la CTCUM parle de lancer une commande pour 423 voitures de métro et de transport en commun, ce qui

[Traduction]

ports urbains responsable de tous les programmes ontariens. En 1973, il devient président et directeur général de son actuelle société, en plus d'avoir participé aux négociations fédérales-provinciales ainsi qu'aux diverses conférences ministérielles. Il a rédigé des mémoires pour la «United States National Academy of Sciences» traitant de questions énergétiques et de politiques de transport urbaines, et a été nommé en 1979 conseiller auprès de la «United States National Governors' Conference» sur le rôle du transport par automobile et du transport public aux États-Unis.

Je suis sûr que les témoignages que ces messieurs pourront produire sur la question seront excellents étant donné leurs compétences et les postes qu'ils occupent actuellement.

Avant d'appeler le premier témoin, permettez-moi de rappeler aux honorables sénateurs que la prochaine réunion du Comité se tiendra le mardi 28 octobre, date à laquelle nous entendrons l'honorable Larry Grossman, Ministre de l'Industrie et du Tourisme de l'Ontario. J'attire votre attention sur le fait que nous nous réunirons plus tôt cette journée-là, soit à 1 h 30 de l'après-midi, ceci pour tenir compte des nouvelles dispositions à prendre en vue des quatre comités qui siégeront les mardi après-midi et de manière à ce qu'il n'y ait pas chevauchement; ainsi, l'un siégera au début de l'après-midi, et l'autre un peu plus tard. Nous devons, je pense, quitter la salle avant 16 heures et cela vaudra pour toutes les autres séances du mardi après-midi.

Je demanderais maintenant à M. Royer de prendre la parole, suivi par M. McCallum, et puis par M. Foley. Comme ils présenteront un exposé sur la même question, il vaudrait probablement mieux les entendre tous trois avant de leur poser des questions. A la fin de leur exposé, le sénateur Rizzuto, a bien voulu mener l'interrogatoire, mais je ne le vois pas encore.

M. Royer, si vous avez une déclaration préliminaire, veuillez commencer.

Mr. Raymond Royer (President and General Manager Mass Transit Division, Bombardier Inc., Montreal): Thank you, Mr. Chairman. I would like to make my statement in French but I will be happy to answer questions in English.

Mr. Chairman, before I get down to answering the questions Mr. Dobell put to Mr. Valle in his letter of September 8, I would like to make it clear that I am here as President of the Mass Transit Division of Bombardier Inc., and that it is as such that I would like to make my comments to you. Those comments will deal exclusively with mass transit equipment.

To help you get a better understanding of the «*Buy American Act*» and its impact on Bombardier, I shall give you some background information on our company since its entry into the mass transit field.

In 1971, Bombardier manufactured skidoos only and was faced with a decline in demand. The company then tried to find a new sector of activity. Bombardier annual sales being worth \$200 million, it could not start manufacturing a product that would gross \$100 million in sales, administrative requirements being the same whether you sell for 10 or 100 million dollars' worth.

In 1973, the CTCUM was thinking of ordering 423 underground and mass transit cars. Bombardier then realized that

[Text]

apparaît alors à Bombardier comme étant un secteur appelé à se développer considérablement à cause des problèmes d'énergie qui, déjà, pointent à l'horizon. Bombardier possède alors une réserve de ressources humaines et une technologie de fabrication qui peut être orientée vers la fabrication de matériel roulant, mais Bombardier ne possède pas la technologie de conception. Pour pallier à cette déficience, Bombardier conclut un contrat d'échange technologique avec une compagnie française.

En 1974, Bombardier obtient la commande et, à ce moment-là, crée la division du transport en commun, ayant son usine principale à La Pocatière. La Pocatière est une région très réputée à cause de la haute qualité artisanale de la main-d'œuvre locale qu'on y retrouve. Dans le but de consolider sa position dans ce nouveau domaine de transport, dans lequel Bombardier est alors engagé, nous nous portons acquéreurs, en 1975, en dépit du fait que nous traversons toujours une période difficile, de MLW Worthington, fabricants de produits ferroviaires depuis 1975, et qui étaient détenus par des intérêts américains. Depuis, MLW est devenue la division des produits ferroviaires et de diesel de Bombardier.

Ce programme de diversification, qui avait pour objet de maximiser l'utilisation des ressources humaines et matérielles de notre entreprise, a donné lieu à deux sphères d'activité, soit les loisirs et le transport.

Aujourd'hui, la contribution de ces deux secteurs au chiffre des affaires de Bombardier est égale, c'est-à-dire de 50 à 50.

Mais, revenons à la division du transport en commun. En 1974, nous obtenions un contrat d'une durée de quatre ans, et nous créons une entité de fabrication. Montréal est un contrat qui durera quatre ans. Cependant, l'explosion du marché du transport en commun en Amérique du Nord s'effectue beaucoup plus rapidement que prévu et, afin de faire face à ce marché très dynamique, Bombardier regroupe, dans une même division, toutes ses activités de recherche, de développement, de fabrication et de marketing, sont reliées au domaine du transport en commun.

Ce regroupement, qui se fait à la fin de 1978, coïncide accidentellement avec la mise en vigueur du «Buy American Act». La mise en vigueur de cette loi fut dramatique pour nous. Nous effectuons alors deux commandes destinées au marché américain. Nous avions développé une stratégie commerciale qui nous permettait d'optimiser l'utilisation de nos connaissances techniques pour nous lancer à l'assaut du marché américain. Nous avions deux importantes commandes de voitures de métro, l'une pour la ville de Chicago, et l'autre destinée aux villes de Baltimore et de Miami.

La mise en vigueur du «Buy American Act» nous obligeait à reconsidérer notre position. Toutefois, l'imprécision des règlements nous incite, ne pouvant évaluer les risques découlant de cette loi, à retirer nos propositions de soumissions. Nous entreprenons alors une campagne importante contre le «Buy American Act», et je vais vous résumer les principales actions que nous avons prises.

En juin 1979, lors du Congrès de l'APTA (American Public Transit Association), à Montréal, nous présentons un mémoire démontrant les méfaits de cette loi, pour les Américains eux-

[Traduction]

this was a sector with considerable development potential, in view of the energy problems that were already starting to appear. At that time, Bombardier's expertise and technological know-how could be channelled to manufacturing rolling equipment, but the company lacked design technology. To overcome this, Bombardier signed an exchange of technology agreement with a French company.

In 1974, Bombardier got the CTCUM order and established the Mass Transit Division with its main factory installed at La Pocatière. This area is famous for the quality of its skilled workmanship. In order to consolidate its position in this new field of transportation, Bombardier purchased NLW Worthington in 1975, despite the difficult economic times; this company had manufactured railway equipment since 1975 and was owned by American interests. It has since become Bombardier's Railway and Diesel Equipment Division.

This program to diversify our production aimed at maximizing our company's human and material resources gave rise to two areas of activity, namely recreation and transportation.

Today, these two sectors contribute equally, that is on a 50-50 basis, to Bombardier's turnover.

But let me return to the Mass Transit Division. In 1974, we secured a four-year contract and established a manufacturing entity. However, the North American mass transit market grew far more rapidly than we had expected and, to be able to cope with this very dynamic situation, Bombardier pooled all its research, development, manufacturing and marketing activities into one division.

This pooling of our resources, which occurred at the end of 1978, accidentally coincided with the coming into force of the «Buy American Act». The effect of this legislation on our company was dramatic. We were then in the process of finalizing two contracts for the American market and our trade strategy was to acquire technological know-how in order to invade the American market. We had two important orders for subway cars; one was for Chicago and the other for Baltimore and Miami.

With the coming into effect of the «Buy American Act», we had to reconsider our position and, being unable to assess exactly what risks this legislation involved, because the regulations were not specific, we withdrew our bids. We then launched an important campaign against the «Buy American Act». Here is a summary of the main steps we took.

In June 1979, at the APTA (American Public Transit Association) Convention in Montreal, we submitted a brief to demonstrate the negative impact of this law on the Americans

[Text]

mêmes, tant pour les fournisseurs de composantes, que pour les autorités achetant du matériel de transport.

En septembre 1979, nous assistons à un colloque avec les représentants du ministère de l'Industrie et du Commerce du gouvernement, et différents représentants de l'industrie.

En octobre 1979, nous sommes à l'origine d'une lettre conjointe, signée par les fabricants canadiens, et adressée au ministre d'État du commerce international.

En avril 1980, nous présentons un mémoire au «Canada-U.S. Committee» qui regroupe des représentants des chambres de commerce du Canada et des États-Unis. Nous participons aussi activement à de nombreuses rencontres avec des représentants de l'UMTA, (Urban Mass Transit Administration), et nous participons, en même temps, à des interviews et des conversations, ainsi qu'à des discussions à la radio et à la télévision.

Malgré tous ces efforts qui sont conjoints et parallèles à ceux du gouvernement, les provisions du «*Buy American Act*», non seulement ne sont pas retirées, mais semblent vouloir être intensifiées.

Pendant ce temps, notre travail diminue à l'usine de la Pocatière. Nous passons de 850 à 400 employés. Durant l'année 1979, bien que auparavant, nous ayons été exclus arbitrairement du marché albertain, nous évitons de soumissionner directement aux États-Unis, espérant que le *Buy American Act* sera révoqué. Nous ne présentons qu'une soumission, en Tunisie, mais, ceci est une autre histoire. Nous ne recevons aucune demande de soumission du Canada.

Au début de 1980, étant donné le manque de travail à la Pocatière, nous devons faire face au problème suivant: laisser aller graduellement les employés clés de la division, gage de notre technologie de conception et de fabrication, présenter aux États-Unis une soumission conforme au *Buy American Act*. Afin de préserver l'avenir de La Pocatière, assurer sa survie, et conserver cette technologie de conception et de fabrication que nous avons développée, ou que nous avions acquise en 1979, à la suite d'une entente avec un important fabricant belge, nous décidions alors d'offrir nos services au New Jersey DOT, qui demandait des soumissions. Nous obtenions la commande du New Jersey DOT en juillet 1980. Cette commande résulte dans la création de 400 emplois à la Pocatière, pouvant devenir 800, si le New Jersey exerce l'option d'achat, à laquelle il a droit, pour 58 voitures; en avril 1980, nous compterons, à nouveau, à la Pocatière, 850 employés. Nous devons aussi faire l'assemblage final aux États-Unis. Cependant, nous conservons à la Pocatière la partie de la fabrication qui comporte le plus grand contenu de la main-d'œuvre. Évidemment, nous conservons notre technologie de conception et de fabrication.

Que pouvons-nous faire avec le *Buy American Act*? Il nous faut, face à cette loi, contrer les efforts d'intensification de cette loi qui aurait pour effet que le contenu américain passerait de 50 à 70 p. 100, et la préférence pour un fabricant étranger passerait de 10 à 20 p. 100.

[Traduction]

themselves, on parts suppliers and one concerns buying transportation equipment.

In September 1979, we participated in a conference with the representatives of the Federal Department of Trade, Industry and Commerce and other representatives of the industry.

In October 1979, we were the driving force behind a joint letter sent to the Minister of State for International Trade and signed by Canadian manufacturers.

In April 1980, we submitted a brief to the "Canada-U.S. Committee" which is made up of representatives of the Chambers of Commerce of Canada and the United States. We also took an active part in a number of meetings with representatives of the UMTA (Urban Mass Transit Administration) and also took part in interviews, conversations and discussions on radio and T.V. networks.

Despite all these efforts which paralleled those of the government, not only were the provisions of the "*Buy American Act*" not withdrawn, but there seemed to be a tendency to extend them and we therefore had to take the following decisions:

Meanwhile our volume of work was decreasing at our La Pocatière plant. The number of our employees dropped from 850 to 400 in 1979, and, although we had already been arbitrarily excluded from the Albertan market, we tried not to tender directly in the United States, hoping that the "*Buy American Act*" would be repealed. We only put in one tender in Tunisia, but that is another story. We were not invited to make any tender in Canada.

In early 1980, we were faced with the problem of having to gradually lay off key employees in the Design and Manufacturing Division, so vital for our technology, at our La Pocatière plant, for lack of work, and we made a tender in the United States, under the "*Buy American Act*". In order to guarantee the future survival of the La Pocatière plant and keep the design and manufacturing technology we had developed since acquiring it in 1979 through a deal with an important Belgian manufacturer. We then decided to offer our services to the DOT of New Jersey that had called for tenders. Our bid was accepted in July 1980. As soon as this occurred 400 jobs were created at La Pocatière with the possibility of raising to 800 should New Jersey exercise its optional buying right for 58 additional cars. In April 1980, employment at La Pocatière still landed the most labour intensive manufacture components and thus we were able to keep our design and manufacturing technology.

What could we do under the American Act"? "*Buy the American Act*"? We must counteract this legislation because the American content will jump from 50 to 70 per cent and preference for domestic over foreign manufacturers will rise to 20 per cent from 10 per cent.

[Text]

Nous avons déjà fait des représentations auprès des gouverneurs et des représentants des Chambres, aux États-Unis.

La deuxième action serait d'obtenir une clarification des règlements, ce qui avait déjà été amorcé.

Un troisième point serait d'obtenir que l'assemblage final, fait par un fabricant dans son usine aux États-Unis, soit considéré comme faisant partie du 50 p. 100 du contenu américain. Ceci permettrait alors d'augmenter le contenu de la main-d'œuvre canadienne dans la fabrication de voitures destinées au marché américain.

Un quatrième point consistait à continuer les efforts afin que cette loi soit complètement annulée, du moins pour le Canada. Cependant, le *Buy American Act* n'est pas nécessairement le plus grand problème auquel eut à faire face l'industrie canadienne du transport en commun.

Un danger plus grand nous menace: le manque de clairvoyance des gouvernements, qui refusent de croire que l'industrie canadienne du transport en commun est une industrie de pointe, ce qui nous permettrait d'assurer le succès de l'économie canadienne au cours des années 1980, ainsi que le manque de politique d'achat nationale, ce qui a comme résultat que, à quantité et à prix égaux, les fabricants étrangers sont préférés aux fabricants canadiens.

Je pourrais également vous parler de la malheureuse expérience albertaine, surtout de son système de transport urbain destiné aux villes de Calgary et d'Edmonton.

Conclusion: dans le domaine du transport des personnes par système guidé sur rails, le marché des États-Unis représente un potentiel exceptionnel. Dans le domaine du transport des personnes par système guidé sur rails, Bombardier est non seulement à la fine pointe de la technologie de conception et de fabrication, mais Bombardier possède aussi toute une gamme de voitures destinées à ce marché.

Dans le domaine du transport des personnes par système guidé sur rails, Bombardier possède une place privilégiée car non seulement est-il le seul fabricant nord-américain à être la propriété de Nord-Américains, mais, de plus, il est la propriété de Canadiens.

Bombardier n'acceptera pas qu'une loi, promulguée sous l'instigation d'un fabricant américain, qui n'est fabricant américain que de nom, ses propriétaires étant Allemands, Bombardier n'acceptera pas, dis-je, d'être éconduit du marché américain, marché qui représente, pour le Canada, le plus grand potentiel d'exportation dans le domaine du transport de personnes. Nous voulons, non seulement protéger cette technologie de conception et de fabrication, que nous avons acquise et que nous avons développée, mais nous voulons également l'exporter sous forme de produits finis. C'est aussi avec grand plaisir que nous collaborerons étroitement avec toute personne et tout organisme nous permettant de rencontrer cet objectif d'exportation. Je vous remercie.

The Chairman: Thank you very much. I will now ask Mr. McCallum to make his presentation.

Mr. Ron McCallum, Corporate Director of Marketing, Hawker Siddeley Canada Inc.: Mr. Chairman, honourable members of the committee, Hawker Siddeley Canada is

[Traduction]

We have already made representations to the Governors and the Representatives of the House, in the United States.

Our second move would be to secure a clarification of regulations. This has already been announced.

Thirdly, we could obtain that the final assembly carried out by an American manufacturer in his own plant be considered as part of the 50 per cent. This would allow us to increase Canadian labour content in cars built for the American market.

Fourthly, we should go on making an effort to have this act repealed, at least for Canada. However, the "Buy American Act, is not necessarily the most important problem facing the Canadian mass transit industry.

An even greater danger is the lack of foresight by governments who refuse to believe that the Canadian mass transit transportation industry is an advanced technology industry that will help the Canadian economy in the 80's, and also the lack of a national procurement policy whereby for equal quantities and prices, foreign manufacturers have preference over Canadian manufacturers.

At this point, I would like to refer to our sad experience in Alberta with respect to its urban transportation system for the cities of Calgary and Edmonton.

In conclusion, the American market offers exceptional potential in the field of mass rail transportation. And in this very field Bombardier is not only a leader in design and manufacturing technology, but it can also provide a great variety of cars for this market.

In the mass transit field Bombardier is in a privileged position as it is not merely the only North-American manufacturer owned by North-Americans, but, more significantly, controlled by Canadians.

Bombardier does not accept that, because of a law enacted of the request of an American manufacturer who is such only by name, its owners being German, it be refused access to the American Market, with represents for Canada the most important export potential in the field of passenger transportation. Not only do we wish to protect this design and manufacturing technology which we have acquired and developed, but we would also like to export it in the form of finished products. It is with great pleasure therefore that we will enter into close co-operation with any person or organization that will help us meet this export goal. Thank you.

Le président: Je vous remercie. Je demanderais maintenant à M. McCallum de prendre la parole.

M. Ron McCallum, directeur exécutif de la commercialisation, Hawker Siddeley Canada Inc.: Monsieur le président, honorables membres du Comité, la Hawker Siddeley Canada

[Text]

honoured and grateful for the opportunity to appear before the Standing Senate Committee on Foreign Affairs with reference to Canada-United States trade relations. I believe Hawker Siddeley Canada needs no introduction—we are no strangers to our sectors of endeavour. We are a diversified Canadian manufacturer of custom-designed capital equipment. Since our sectors of specialization are unique in the world-wide operations of the Hawker Siddeley group, we have, in effect, an unfettered world mandate for our products in the best interests of our company and those markets we serve.

While one of your more specific areas of interest concerns the difficulties which the "Buy American" provisions of the Surface Transportation Act and other U.S. federal and state legislation raise. We would like to include in our initial brief informal presentation some comments concerning our broader involvement in U.S. trade, impediments to this trade, and some of the anticipated effects of any move towards a bilateral free trade arrangement.

Having manufacturing facilities located virtually from coast to coast as well as in the United States and elsewhere, we are aware of some of the local preferences—not to use the word "parochial"—and practices in these locations and in our principal markets. With a classical 70 per cent of our own foreign sales occurring in the United States, and this has long since passed the \$100 million per year mark, we are sensitive to our image in the United States, low-profile though it be, and to our prospects of expansion.

We can discuss with you access to the United States market, private and public sectors; trade irritants; customs procedural impediments; anti-dumping suits and the cost to the innocent; the threat of countervail and alleged subsidies; the extraterritoriality of U.S. policy and some laws; "Buy American" provisions in 17 states, and other non-tariff barriers.

Since there is to be another opportunity for discussion with the Canadian manufacturers' Association, some of the more technical topics could be left until that time. We would certainly encourage the idea of seeking the special bilateral deal on public sector procurement in the United States but we also believe there is not enough U.S. recognition of the share of the procurement sector they already have in Canada, especially in transportation, nor consideration of a quid pro quo reciprocal access without impediments.

The U.S. is concerned primarily with the impact of world-wide trading trends and the assault by imports on its markets. Canada generally appears taken for granted and there is little concern for our industry's reactions to U.S. measures and restrictions even though there is often an indirect negative secondary effect on U.S. industry. While we do appreciate the earnest efforts of Canadian government representatives in the

[Traduction]

est honorée et reconnaissante de l'occasion qui lui est donnée de comparaître devant le Comité sénatorial permanent des Affaires étrangères au sujet des relations commerciales canado-américaines. Je crois qu'il est inutile que je présente notre société qui est bien connue dans son domaine. Nous sommes des fabricants canadiens de biens d'équipement conçus sur mesure. Étant donné que nos secteurs de spécialisation sont uniques dans les activités mondiales du groupe Hawker Siddeley, nous avons, en fait, un mandat mondial absolu pour la production de nos produits dans le meilleur intérêt de notre société et de nos marchés.

L'un des problèmes qui vous intéresse le plus a trait aux difficultés posées par les dispositions favorisant l'achat de biens aux États-Unis contenues dans la Surface Transportation Act et d'autres lois fédérales des États-Unis. Nous aimerions cependant ajouter à notre mémoire initial, présenté de façon officieuse, quelques commentaires concernant nos activités commerciales aux États-Unis, certains obstacles auxquels nous nous heurtons et certaines des conséquences escomptées de tout mouvement en vue de l'adoption d'un accord bilatéral de libre-échange.

Étant donné que nous possédons des installations de fabrication pratiquement d'un littoral à l'autre ainsi qu'aux États-Unis et dans d'autres pays, nous connaissons les préférences et les pratiques locales, pour ne pas dire sectaires, dans ces endroits ainsi que sur nos marchés principaux. Étant donné que 70 p. 100 de nos ventes à l'étranger sont faites avec les États-Unis, ce qui représente depuis longtemps déjà beaucoup plus de \$100 millions par année, nous nous préoccupons de notre réputation aux États-Unis et de nos perspectives d'expansion.

Nous pouvons discuter avec vous du marché américain, des secteurs privés et publics, des entraves commerciales, des entraves douanières, des poursuites en vertu de la loi anti-dumping, du coût de ces mesures pour l'innocent, de la menace de représailles et des présumées subventions, de l'extraterritorialité des politiques américaines et de certaines lois, des dispositions favorisant les achats aux États-Unis dans 17 États et d'autres barrières non tarifaires.

Étant donné que l'occasion nous sera donnée de discuter du sujet avec l'Association des manufacturiers canadiens, nous laisserons de côté pour l'instant certains points plus techniques. Nous avons certainement apprécié l'idée de conclure un accord bilatéral spécial sur les approvisionnements dans le secteur public aux États-Unis, mais nous croyons aussi qu'on n'évalue pas à sa juste mesure la part que se sont taillées les États-Unis sur le marché des approvisionnements au Canada, particulièrement dans le domaine des transports, et qu'on n'a pas vraiment étudié la possibilité de conclure un accord réciproque proportionnel sans obstacles.

Les États-Unis se préoccupent surtout des conséquences à l'échelle mondiale des tendances commerciales et de l'influence des importations sur ses marchés. On semble tenir pour acquis le marché canadien et on s'inquiète peu des réactions de notre industrie face aux mesures et aux restrictions imposées par les États-Unis, même si celles-ci nuisent souvent indirectement à l'industrie américaine. Bien que nous apprécions les efforts

[Text]

United States, it is clear that there have been limitations to successes with the U.S. administration due to the overriding position and actions of Congress. In many areas we see a growing tendency, even in the private sector, to more U.S. protectionist pressures, regardless of GATT. Congress has to be seen holding back foreign competition. Every new restrictive U.S. measure, be it legislative or procedural, appears to be regarded as a new negotiating base to determine what concessions are required on our side to recover some of the status quo on any particular issue.

Then again, even if we were to solve some of the "Buy American" problems under such legislation as the Surface Transportation System Act, we would still face technical specification limitations on Canadian content and also local government or agency and labour pressures in favour of U.S. material and labour content. To a degree some of our Canadian parochial procurement policies are no different than the "Buy American" policies across the States. If Canada sets the pace in "industrial off-set" benefit requirements, why should the United States not have local final assembly under federally-funded programs?

Is some sort of free trade arrangement the answer? The following is a summary of what it would do to my company on a coast-to-coast basis. One of our primary considerations, of course, is our relative advantage and disadvantage in such things as energy pricing, transportation costs to some of our more remote plants, and some of the climatic impacts that we have which we do not see in our United States operations. While the Canadian dollar exchange differential is possibly only a temporary advantage, this is fast being eroded by other cost increases including that of labour and productiveness.

With respect to our operations in the maritimes, quite clearly without the 17 to 18 per cent two-way tariff on railway freight cars, our operations would not be viable. We have a basic \$1,100 per car disadvantages in transportation and a series of other disadvantages which would make that operation not viable in the event that these tariffs were removed.

In Quebec the railway-related operations would decline slightly in volume; non-railway-related operations might be better off, but we would face some additional European Common Market competition in the United States.

In Ontario, as it relates to our aerospace and defence-related operations, we do not believe it would make much difference. In the forestry sector we would probably be better off. In regard to transit, this would depend on U.S. government procurement restrictions. In regard to machinery and components, there would probably be no change.

[Traduction]

sérieux des représentants du gouvernement canadien aux États-Unis, il est évident que notre succès auprès de l'administration américaine a été mitigé en raison de la position de suprématie du Congrès et des gestes qu'il a posés. Aux États-Unis, on constate dans de nombreux secteurs et même dans le secteur privé une tendance accrue envers l'adoption de mesures protectionnistes en dépit du GATT. Le Congrès doit donner l'impression de combattre la concurrence étrangère. Chaque nouvelle mesure restrictive insérée par les États-Unis dans la loi ou les procédures semble être considérée comme une nouvelle base de négociation à partir de laquelle nous devons déterminer quelles sont les concessions que nous devons faire pour retourner au statu quo quelque soit le domaine visé.

Même si nous devions résoudre certains des problèmes posés par la loi favorisant les achats aux États-Unis en vertu de loi comme la Surface Transportation Systems Act, nous nous trouverions toujours aux prises avec des restrictions de nature technique portant sur le contenu canadien ainsi qu'à des pressions venant des autorités, des organismes ou des syndicats locaux en faveur de l'achat de produits américains fabriqués par des américains. Dans une certaine mesure, quelques-unes de nos politiques d'achat protectionnistes sont fort semblables à la politique américaine favorisant les achats aux États-Unis. Si c'est le Canada qui détermine les avantages industriels compensatoires, pourquoi les États-Unis devraient-ils bénéficier de programmes financés par le gouvernement fédéral?

Voici un sommaire des conséquences que l'adoption d'un accord de libre-échange aurait à l'échelle nationale sur ma société. Le nœud de nos préoccupations est évidemment notre avantage ou désavantage relatif concernant le prix de l'énergie, le coût des transports vers nos usines éloignées et certaines des conséquences que le climat a sur nos opérations au Canada par rapport aux États-Unis. L'avantage que représente le taux de change favorable du dollar canadien et qui n'est peut-être que temporaire est rapidement en voie d'être annulé par d'autres augmentations des coûts comme ceux de la main-d'œuvre et de la productivité.

En ce qui touche nos activités dans les Maritimes, elles ne seraient certainement pas rentables si ce n'était du tarif de 17 à 18 p. 100 touchant le transport ferroviaire. En règle générale, nos coûts de transport sont de \$1,100 plus élevés par voiture aux États-Unis et d'autres désavantages rendraient ces activités tout à fait non rentables si ce tarif était supprimé.

Au Québec, le volume de nos activités dans le domaine ferroviaire diminuerait légèrement. La situation serait peut-être quelque peu meilleure pour les activités non ferroviaires, mais nous devrions faire face à la concurrence aux États-Unis provenant des pays du marché commun européen.

En Ontario, en ce qui touche nos activités dans le domaine aérospatial et dans le domaine de la défense, nous ne croyons pas qu'un tel accord modifierait sensiblement la situation. Cet accord nous avantagerait probablement dans le domaine forestier. En ce qui concerne le transport, cela dépendrait des restrictions touchant les approvisionnements imposées par le gouvernement américain. En ce qui touche la machinerie et les pièces de rechange, la situation demeurerait sans doute la même.

[Text]

In the prairies we face problems of transportation, labour costs, limited market and productivity. The situation there would be very marginal.

In British Columbia we are already facing very severe disadvantages in labour costs and productivity. At this point in time comparing virtually identical operations in B.C. and the United States, we have a 35 per cent cheaper labour cost in the United States for the same products.

There will be an obvious industry shift to more economical locations and market concentrations, but does labour have the mobility of investment capital? The competition of capital investment tends to favour the best returns on this investment, the fewest restrictions and interventionist policies and the most incentives. We therefore have to examine the comparative merits of a variety of locations.

With respect to "Buy American" in the transit sector, much will depend on whether we have a minimum 50 per cent or a 70 per cent requirement of U.S. content and a 10 per cent or a 20 per cent differential waiver, as well as the interpretative regulations of the Act. While the Japanese may be able to get by on a 20 per cent differential, we have to look at the basic content requirements, and, quite clearly, in this regard the 70 per cent requirement would require virtually complete manufacture of the cars in the United States.

I would be very happy to respond to any specific question in more detail. Thank you very much, Mr. Chairman.

The Chairman: Thank you very much, Mr. McCallum. Perhaps Mr. Foley would care to make his presentation now.

Mr. Kirk W. Foley, President, Urban Transportation Development Corp. Ltd.: Mr. Chairman, members of the committee, first of all it is appropriate for me to be here today to give you some insight into how, by and large, the situation might affect UTDC's operations which cannot purport to have as long a history of activity as Bombardier or Hawker Siddeley, but we do have great expectations.

Some of these will be influenced by the "Buy America" operation. I had my staff prepare a paper, which will be distributed to the committee. It is too long and too tedious and boring to go into right at this moment. However, I would like to go through it quickly and summarize some of the things contained in it.

First, I would like to express a substantial ambivalence about the effect of the "Buy America" policies Act. I recognize that my remarks may appear that way in conclusion. That is so because I am concerned a little that the concentration on the "Buy America" provisions on the U.S. Surface Transportation Assistance Act—which in my mind are a codification of the problem that exists in the business throughout the world as opposed just to the United States—may divert our attention away from an industry which, I believe, has substantial pros-

[Traduction]

Dans les Prairies, nous faisons face à des problèmes de transport, de coût de main-d'œuvre, de marchés limités et de productivité. La situation serait très mauvaise dans cette région.

En Colombie-Britannique, nous sommes déjà fortement défavorisés sur le plan des coûts de main-d'œuvre et de la productivité. À l'heure actuelle, si l'on compare des usines presque identiques en Colombie-Britannique et aux États-Unis, nous constatons que les coûts en main-d'œuvre sont de 35 p. 100 inférieurs aux États-Unis pour la fabrication des mêmes produits.

L'industrie tendra évidemment à s'installer dans des endroits plus économiques où les marchés seront plus intéressants, mais la main-d'œuvre est-elle aussi mobile que les capitaux? La concurrence dans l'investissement de capitaux tend à favoriser un meilleur rendement du capital, un minimum de restrictions et de limitation des mesures interventionnistes et de puissants stimulants. Nous devons donc examiner les avantages comparatifs de divers pays.

En ce qui concerne la politique «Achetez américain» dans le secteur des transports, tout dépendra si nous avons une exigence minimale de 50 p. 100 ou de 70 p. 100 du contenu américain et un écart de marge de 10 p. 100 ou de 20 p. 100, ainsi que des règlements d'interprétation de la loi. Les Japonais peuvent s'en tirer avec une marge de 20 p. 100 mais il faut considérer que si les exigences essentielles en matière de contenu étaient de 70 p. 100, il est évident que pratiquement toutes les automobiles seraient fabriquées aux États-Unis.

Je me ferai un plaisir de répondre de façon plus détaillée à toute question donnée. Merci beaucoup, monsieur le président.

Le président: Merci beaucoup, monsieur McCallum. Peut-être monsieur Foley voudra-t-il prononcer sa déclaration préliminaire maintenant.

M. Kirk W. Foley, président, Urban Transportation Development Corp. Ltd.: Monsieur le président, messieurs les membres du Comité, j'aimerais d'abord souligner qu'il est tout à fait approprié que nous comparaissons ici aujourd'hui pour vous donner un aperçu de la façon dont la situation pourrait toucher notre société. Nous ne prétendons pas pouvoir présenter un aussi long dossier que celui de Bombardier ou de Hawker Siddeley, mais nous avons de grands espoirs.

Ceux-ci dépendront en partie de l'application du "Buy American Act". Je demanderai à mon personnel de préparer un document qui sera distribué aux membres du Comité. Il serait trop long et fastidieux de le lire ici. Toutefois, j'aimerais passer très rapidement en revue et résumer certains points que j'y ai traités.

Tout d'abord, j'aimerais parler de l'ambiguïté de l'effet du *Buy American Act*. Je reconnais que mes déclarations elles-mêmes peuvent sembler ambiguës dans ma conclusion. C'est ainsi parce que je crains quelque peu qu'en se concentrant sur les dispositions de la U.S. Surface Transportation Assistance Act, qui, à mon sens, est une codification du problème qui existe dans l'entreprise dans le monde entier et pas simplement aux États-Unis, on peut détourner l'attention d'une industrie, qui, je le crois, offre d'excellentes possibilités d'avenir pour le

[Text]

pects for Canada; and an undue concentration on the effect of these "Buy America" provisions Act could lead us to avoid other measures that I think will have longer term strategic significance in planning for Canadian industry in this high technology area. I share Mr. Royer's comment, that I believe there has been a lack of recognition in this country. Particularly, that the public transit area is a high technology area and is moving into higher technology continually.

In doing so, I would like to take you into a brief discussion of UTDC about what I think is the nature of the market, and why we have to look at the U.S. as one particular and specific component of that market. Our reaction to it should not be so skewed as to not look at the balance of the world situation.

First, we are a corporation that is engaged in research and development. We have spent close to \$200 million of the taxpayers' money in the last six or seven years in this country. It has generally been directed toward building and developing innovative transportation systems and components. We are not a manufacturer. We do no manufacturing and we do not intend to be a manufacturer. We subcontract virtually everything we do. We have a rate of about \$15 subcontracted to every dollar that we spend directly—which means that we rely on the private sector totally to deliver any products that we develop.

While we are owned and financed by the Government of Ontario, I agree with the two previous gentlemen that Canada does not have an envious record in our own parochial activities toward this market and toward the distribution of these products.

Having said that, I would like to remark on the nature of the transit market in total. First, those of us at this table in the transportation business have no customers other than governments anywhere in the world. We have no private sector individuals who, or corporations that, buy our products. Therefore we sell to governments and government agencies throughout the world. The very nature of the business, then, is that it is parochial.

The other aspect that we should recognize with respect to the business is that it is largely high volume sales. Very few of us have ever had a situation in which we have bid a project for half a million dollars or \$2 million. The average bid size you are looking at is \$50 million to \$150 million. If you are talking a transit system as opposed simply to vehicles, the numbers become much larger than that.

We are talking about high technology areas which have a reasonably high degree of labour content and they are big ticket items. And to the extent that our customers are governments, it is unlikely that we can expect anywhere in the world to find a marketplace that will not be dominated by political forces in one direction or the other.

The U.S., then, is no different in terms of their response than any other country or many other countries. I would refer you to policies to be found in Brazil. It is almost impossible to

[Traduction]

Canada. Si l'on s'attache trop aux effets de la loi dite *Buy America*, nous risquons de passer à côté d'autres mesures qui auront des répercussions stratégiques à plus long terme sur l'industrie canadienne dans ce secteur de haute technologie. Je crois, comme M. Royer, qu'on n'a pas reconnu dans ce pays, que le secteur des transports publics relève de la haute technologie et ne cesse de progresser.

Ce faisant, j'aimerais vous entraîner dans un examen de l'UTDC, en vous exposant ce que je crois être la nature du marché et pourquoi nous devons considérer les États-Unis comme un élément spécial de ce marché. Il ne faudrait pas que notre réaction soit faussée au point de nous faire oublier le reste du monde.

En premier lieu, nous sommes une société axée sur la recherche et le développement. Nous avons dépensé près de \$200 millions de deniers publics depuis six ou sept ans dans le pays même. Ces capitaux ont généralement servis à construire et à améliorer des systèmes de transport innovateurs et leurs composants. Nous ne nous intéressons pas à la fabrication et nous ne sommes pas des fabricants. Nous n'avons d'ailleurs pas l'intention de le devenir. Nous sous-traitons pratiquement tout ce que nous faisons. Nos sous-contrats représentent environ \$15 par dollar de dépense directe, ce qui veut dire que nous nous en remettons totalement au secteur privé pour livrer les produits que nous mettons au point.

Nous appartenons au gouvernement ontarien qui nous finance et, dans ce sens, je conviens avec les deux interlocuteurs précédents que le Canada n'a pas à se vanter de ses activités sectorielles pour favoriser ce marché ainsi que la distribution de ces produits.

Cela dit, j'aimerais parler dans son ensemble de la nature de la commercialisation des moyens de transport. Ceux d'entre nous qui faisons partie du milieu des transports n'avons d'autres clients que les gouvernements, partout dans le monde. Aucun particulier du secteur privé ni aucune société n'achète nos produits. Par conséquent, nous vendons directement aux gouvernements et aux organismes publics du monde entier. Nous pouvons dès lors affirmer que nos activités sont considérées comme sectorielles.

Il faut reconnaître, en deuxième lieu, l'importance du volume des ventes de notre secteur. Très peu d'entre nous ont eu à négocier des projets de \$½ ou de 2 millions. L'offre moyenne se situe entre \$50 à \$150 millions. Si l'on parle d'un système de transport et non plus de simples véhicules, les chiffres deviennent encore plus considérables.

Par conséquent, dans la mesure où nos clients sont les gouvernements, nous avons affaire à des domaines de haute technologie qui emploient une main-d'œuvre assez considérable, ce qui entraîne beaucoup de dépenses. Il est fort peu probable qu'on puisse s'attendre à trouver dans le monde un marché qui ne soit pas dominé par des forces politiques dans un sens ou un autre.

Les États-Unis ne réagissent donc pas différemment de nombreux autres pays. Rapportons-nous à cet égard à ce qui se fasse au Brésil. Il est presque impossible de concevoir que le

[Text]

conceive that Canada at the present time can ship finished products in the form of transportation cars into Brazil. There are many codified trade restrictions there.

The other aspect I should point out in my general remarks is that I believe that Canada particularly has its trading future in both the resource content area and in what I call major public capital goods—such things as telecommunications, railway equipment, transportation equipment and utilities in general. We have a substantial amount of expertise in that area and also a substantial amount of capacity to produce it.

We are generally poorly organized internally in Canada to enter into these major-scale trading arrangements. We are poorly organized for a number of reasons. One is that the institutional forum that we bring to the market is substantially different from that found in the U.K., France, Germany and Japan. To that extent, I would also share the comments made by the two previous speakers, that the U.S. reaction in many ways is not a reaction to simply Canadian incursions into the U.S. market.

In some sense it is a reaction to the form of organized competition in the transportation business that has been penetrating the United States market, where they see major trading corporations, and trading blocs from Germany and Japan, penetrating that market.

If Canada is to engage in a full-scale world endeavour in the transportation business, my belief is that we must begin to assimilate those kinds of successful enterprises. To that extent, you will find, I believe, that the United States would repel Canadian endeavours, in the same sense that they are attempting to repel, through the "Buy America" provisions, the Japanese and German endeavours into the United States.

That is where I become ambivalent, because I believe in the short term that we will need access to the U.S. market. But I believe that in the long term, if we select a group of policies that will allow us to penetrate the U.S. market on a piecemeal basis today, we will be trading off a very large world-scale market in the future.

UTDC has been involved in the development of a particular product on which I would like to give you some insight. That is a transportation system that we call an intermediate capacity transportation system. It has cost us roughly \$70 million and five years to build it, and we have a test facility completely operational in Kingston, Ontario. We are building, with the assistance of both the provincial and federal governments, a full-scale transit operation employing that technology in Hamilton, Ontario. At the present time the U.S. government has a program called the "Downtown People Mover" Program, which will put in place complete transportation systems obtained through turnkey bids, in effect, for a number of major cities in the United States. That program has been sponsored by the federal government for a number of years and is now coming to fruition this year.

[Traduction]

Canada à l'heure actuelle puisse expédier des produits finis sous forme de wagons au Brésil. Il en est empêché par de nombreuses restrictions commerciales codifiées.

J'aimerais aussi souligner dans ma déclaration préliminaire qu'à mon avis, l'avenir commercial du Canada réside plus particulièrement tant dans le domaine du contenu des ressources que dans ce que j'appelle les biens d'équipement publics comme les télécommunications, le matériel ferroviaire, le matériel de transport et l'équipement en général. Nous avons de nombreux experts dans ce domaine et une grande capacité de production.

Nous sommes en général piètrement organisés intérieurement au Canada pour conclure ces accords commerciaux à grande échelle. Nous le sommes pour un certain nombre de raisons. L'une est que le cadre administratif qu'il nous faut utiliser pour entrer sur le marché est sensiblement différent de celui qu'on trouve au Royaume-Uni, en France, en Allemagne ou au Japon. À ce sujet, je partage également les avis exprimés par les deux interlocuteurs précédents, c'est-à-dire que la réaction des États-Unis n'est pas, à bien des égards, une réaction à des incursions simplement canadiennes sur le marché américain.

D'une certaine façon, les États-Unis réagissent à la forme de concurrence organisée dans le secteur des transports qui s'est infiltré aux États-Unis. En effet, ils vient des sociétés et des groupes commerciaux venus d'Allemagne et du Japon envahir leur marché.

Si l'on veut que le Canada atteigne le niveau mondial dans le domaine des transports, je crois qu'il nous faudra commencer par assimiler ce genre d'entreprise prospère. En ce sens, on s'aperçoit, je crois, que les États-Unis rejettent les tentatives canadiennes tout comme au nom des dispositions «Buy America» ils rejettent celles des Japonais et des Allemands pour accéder à leur marché.

C'est ici que je deviens ambivalent, car je crois qu'à court terme il nous faudra avoir accès au marché américain. Mais je crois qu'à long terme, si nous choisissons un ensemble de politiques qui nous permettront d'accéder au marché des États-Unis au coup par coup aujourd'hui, nous compromettrons nos chances d'accès au marché mondial pour l'avenir.

L'UTDC a participé à la mise au point d'un produit particulier dont j'aimerais vous parler. Il s'agit d'un système de transport que nous appelons le système de transport intermédiaire. Il nous a coûté environ \$70 millions et il nous a fallu cinq ans pour le construire. Nous avons une installation d'expérimentation qui est totalement opérationnelle à Kingston (Ontario). Nous construisons, avec l'aide des gouvernements provinciaux et fédéral, un système de transport urbain à grande échelle qui emploie cette technologie à Hamilton (Ontario). À l'heure actuelle, le gouvernement américain a un programme appelé le *Downtown People Movement Program*, qui met en place des systèmes de transport complets, clés en main, desservant effectivement un certain nombre de grandes villes. Ce programme a été parrainé par le gouvernement fédéral pendant un certain nombre d'années et sera appliqué cette année.

[Text]

Between now and the end of 1980, which is only three months away, we will be faced with having to bid roughly three-quarters of a billion dollars of sophisticated transit technology in form into the United States, in Los Angeles, Miami and Detroit. We bid into Los Angeles about two weeks ago.

My ambivalence the "Buy America" provisions of the USSTA Act shows up extensively in the application of this technology into the United States. If the present rules stay as they are, we have no trouble building a turnkey project into the United States assuming that "turnkey" includes what we call guideways, stations, electrical distribution, vehicles and the train control system.

The reason we do not have a concern with the Buy America Act with respect to that turnkey type technology is because of the purposes of the Buy America Act, the 50 per cent content is more than made up by the guideways and stations alone, and in any transportation system, if it is a system, approximately 60 per cent is in the form of civil and structural activities, which it is almost impossible to conceive of exporting out of any country. It means that we can then export from Canada the full value of the manufactured materials—train controls, power equipment and vehicles—because they accumulate to about 40 per cent of the total dollar value.

These bids, however, are not low tender bids. They are evaluative bids. That is, the U.S. players, the municipalities, the state and the federal government, will all get around the table and they will determine which is the best bid; and it may, in fact, not be price sensitive at all. It may be far more sensitive to the aspirations of the U.S. government with respect to their own technological development, their own labour policies and to local requirements within the municipality.

There are other areas within our product line, in terms of the research and development activities, that we do under contract with the U.S. government. One of the ironies of all ironies is that while the U.S. government has legislated "Buy America" provisions which would extensively prevent the gentlemen on my right from exporting the bits and pieces that we may develop in Canada into the United States, they are not the least bit reticent about importing our research and development capacities, and we are under contract at the present time to the U.S. government to develop various bits and pieces—train and truck systems and other systems.

We have found nothing in their research and development contracts which would prevent us from owning that technology and exploiting it in any individual market basis that we choose. Therefore, we do not have to give it to the U.S. government. However, we find it difficult, having spent this degree of money in research and development in Canada, to understand the way in which we can, without some recognition of a North America marketplace, exploit that same technology within the U.S. market. So we find ourselves with that dilemma, that if this technology is to be developed in Canada, albeit under the

[Traduction]

D'ici la fin de 1980, je veux dire dans trois mois, nous devons devoir offrir près de trois-quarts de milliards de dollars de technologie de transport urbain de Comité sous forme de système aux États-Unis, à Los Angeles, à Miami et à Détroit. Nous avons présenté une offre à Los Angeles il y a environ deux semaines.

Mon attitude à l'égard des dispositions de l'USSTA se manifeste clairement à propos de l'application de cette technologie aux États-Unis. Si les règlements actuels ne changent pas, nous n'aurons aucune difficulté à construire un projet clé en main aux États-Unis, pourvu que par là on entende ce que nous appelons des chemins de roulement, les stations, la distribution électrique, les véhicules et le système de contrôle des trains.

La raison pour laquelle nous ne nous inquiétons pas du *Buy America Act* en ce qui concerne cette technologie de type clé en main tient aux fins mêmes de cette loi. En effet le contenu de 50 p. 100 est dépassé par les stations et les chemins de roulement à eux seuls, et dans tout système de transport, s'il s'agit bien d'un système, environ 60 p. 100 représentent les activités civiles et l'infrastructure, qu'on ne peut pratiquement envisager d'exporter dans aucun pays. Il s'agit des poutres de béton et des gares. Il s'ensuit que nous pouvons exporter la pleine valeur des matériaux fabriqués, commandes de train, matériel électrique et véhicules parce qu'ils représentent environ 40 p. 100 de la valeur totale.

Toutefois, ce ne sont pas nécessairement les soumissions les plus basses qui sont retenues. On procède à une évaluation. C'est-à-dire que les États-Unis, à la fois les municipalités, l'État et le gouvernement central, vont tenter de déterminer quelle est la soumission la plus avantageuse et en fait, leur décision peut ne tenir aucun compte du prix. Peut-être la décision sera-t-elle beaucoup plus d'après ce que souhaite le gouvernement américain au regard de son propre développement technologique, de ses programmes de main-d'œuvre et des exigences de la municipalité qui achète.

En ce qui concerne nos travaux de recherche et de développement, nous sommes liés aux États-Unis par d'autres contrats. Et l'ironie du sort veut que parce que le gouvernement américain a adopté les dispositions *Buy America*, ces messieurs à ma droite n'ont absolument pas le droit d'exporter les mille et un produits qui peuvent être fabriqués au Canada. Les États-Unis ne répugnent toutefois absolument pas à l'idée d'importer notre recherche et notre développement, et actuellement, nous sommes liés par contrat avec le gouvernement américain pour mettre au point divers produits et systèmes, entre autres des trains, des camions, etc.

A la lecture de ces contrats, nous n'avons trouvé aucune clause qui puisse nous empêcher de posséder cette technologie et de l'exploiter sur quelque marché précis de notre choix. Par conséquent, nous ne sommes pas tenus de donner le fruit de nos recherches au gouvernement américain. Toutefois, après avoir consacré tous ces fonds à la recherche et au développement au Canada, nous avons de la difficulté à comprendre comment nous pouvons, sans reconnaître l'existence d'un marché nord-américain, exploiter la même technologie sur le marché américain. Nous sommes donc aux prises avec le

[Text]

auspices of the U.S. government funding, we will not be able to exploit it in the United States.

One other point that I would like to raise, in terms of whether the recognition is different in the U.S. than it is in other countries, is that we have recently licensed the technology that we have developed into Japan and the United Kingdom. That has been done on the recognition that in both of those markets there is no greater capacity for Canada to export finished goods to those two markets than there is into the United States. That is not by virtue of a codified piece of legislation that requires United Kingdom content. It is by a set of practices whereby the United Kingdom—particularly London Transport—which is the grandfather of all operators in a sense—purchases its equipment almost exclusively from the prime U.K. car builder called Metro Cammell.

We have licensed that equipment into the U.K. on the basis that they can use the technology if they purchase 20 per cent of the manufactured content from Canada. We have attempted to say, "You can have the technology that we are developing, if you also take some manufactured goods."

The same situation applies in Japan. We have licensed there for the same technology under exactly the same terms and conditions.

I simply point out that handling the codification problem in the United States will not overcome all of the impediments to get into the U.S. market place. In some senses it is no different from other markets throughout the world.

I would like to make some suggestions as to what I think can be done, other than simply complaining to the U.S. that it is unfair or unfriendly to treat Canada in such a manner. First, I think we have to recognize, as Mr. Royer said, that we do not have an enviable record in this country in terms of non-parochial procurement practices. We have had some experiences with this situation, and I have had those experiences directly with the other two companies represented here. Provincial governments in Canada—and I have one of them as a shareholder—have not, in my judgment acted responsibly in terms of a national procurement policy. I believe I could not get a wager at this table that either Quebec or Ontario would willingly allow transit equipment in their province to be delivered by a company where the jobs are outside their province. Unless we are to recognize that we have a national requirement for procurement in the country, I find it difficult to convince the United States government that it should do anything different to us than we do to ourselves.

The second thing that I believe is important for us to recognize is that we have not organized ourselves in terms of meeting this specialized transit market.

We have failed to deliver a substantial amount of research and development in a product line that will meet United States requirements. I think we are beginning in that area, and I think I may have impressed some of you with the idea of \$200 million being spent in this area. However, if you compare that to the needs of the market and to the product category itself,

[Traduction]

dilemme suivant: si cette technologie est réalisée au Canada, même avec les crédits du gouvernement américain, nous ne serons pas en mesure de l'exploiter aux États-Unis.

Autre question que j'aimerais soulever pour tenter de savoir si la réalité est la même avec d'autres pays; dernièrement, nous avons accordé des licences pour cette technologie que nous avons mise au point au Japon et au Royaume-Uni, tout en sachant très bien que ces deux marchés ne nous offrent pas plus de possibilités d'exporter des produits finis que les États-Unis. Et le Royaume-Uni nous impose pas cela en vertu d'une loi précise. Il s'agit plutôt de coutumes qui font que ce dernier, en particulier le ministère des Transports à Londres, chef de file dans ce sens, achète tout son matériel presque exclusivement du principal constructeur d'automobiles britannique, la Metro Cammell.

Nous avons accordé les licences pour ce matériel au Royaume-Uni en supposant que ce dernier utilise la technologie s'il achète 20 p. 100 des biens manufacturés qui servent à sa mise au point au Canada. Voici ce que nous avons dit: «nous vous vendrons la technologie que nous sommes à mettre au point si vous achetez nos biens manufacturés».

Il en va de même pour le Japon. Nous avons accordé des licences dans ce pays pour les mêmes techniques, selon exactement les mêmes conditions.

Je tiens simplement à vous faire remarquer que le fait de régler le problème de la codification aux États-Unis ne va pas tout simplement effacer les obstacles que nous devons franchir chez-eux. Dans un certain sens, ce marché n'est pas différent des autres marchés du monde.

J'aimerais faire certaines suggestions sur des mesures à adopter pour remédier à la situation, au lieu de tout simplement nous plaindre aux États-Unis qu'il est injuste ou inamical de traiter le Canada comme ils le font. D'abord, je crois que nous devons reconnaître, comme M. Royer l'a dit, que le Canada fait preuve d'un assez fort esprit de clocher dans sa politique d'achat. Nous avons vécu certaines expériences, moi-même directement avec les deux sociétés qui sont représentées ici. Les gouvernements provinciaux du Canada, à mon avis, et l'un d'entre eux est actionnaire de ma société, n'ont pas fait preuve de responsabilité dans l'élaboration de leur politique d'achat. Je ne serais pas prêt à parier ici que ni le Québec ni l'Ontario n'accepteraient que leur province achète du matériel de transport d'une compagnie qui offre les emplois à l'extérieur de leur province. Tant que l'on refusera de reconnaître la nécessité d'une politique nationale d'achat, je trouve qu'il est difficile de convaincre le gouvernement américain de nous traiter différemment de ce que nous faisons pour nous-mêmes.

Deuxième chose importante à reconnaître nous n'avons pas réussi à nous organiser pour pénétrer ce marché du transport en commun.

Nous n'avons pas su effectuer suffisamment de travaux de recherche et de développement pour mettre au point un produit qui puisse répondre aux exigences des États-Unis. Je crois que nous sommes engagés dans cette voie et je pense que j'ai peut-être impressionné certains d'entre vous en disant que \$100 millions devaient être dépensés dans ce secteur; toutefois,

[Text]

you will see that it is really very small. We are looking at a \$5 billion market in ICTS in the United States in the next five years, which means that we have spent less than 1 per cent of the market value in terms of development activities.

If I may, I would just like to read the parts of my paper that contains specific recommendations.

Firstly, I believe that a two-directional policy focus is needed. That is, I believe we need to re-organize our existing public capital goods industrial strategy in order to build a world scale transit industry. This should include an extensive marketing program in the United States and Canada.

We need a second policy focus to seek some immediate accommodation with the United States government to lessen the impact of the "Buy America" provisions. I believe the target should be at least to forestall or prevent any further increase from 50 per cent to 70 per cent in terms of United States content, and from 10 per cent to 20 per cent in the preference.

Some suggestions for specific elements with respect to this policy focus are as follows.

I believe that Canada should create a world scale transit marketing organization to exploit our capacities in this field, similar to the competition that we see from Germany, Japan and the United Kingdom, and that the United States is now reacting against.

Canada must continue and expand our transit-related research and development to build products that the United States wants, and this can be done both in the private sector and the public sector. I do not believe the public sector needs exclusive purview over research and development.

I believe our major development programs should become more product-specialized than they have in the past. An important fact you should recognize is that most of Canada's electrical and electronic componentry is built and developed offshore. We do not really have a full scale product complement in Canada. We are beginning to have it. Quebec is, I believe, much better organized than any other province in terms of that component strategy.

I believe also that Canada should support these first three initiatives with "whole product trade deals" with the United States, particularly in the area of some of our major public procurements, such as weapons and similar to other public procurement programs that we have gone into with the United States. I believe such deals would have the impact on some of the major corporations in the United States in dealing with their Congress that would bring it to recognize Canada as a major procurement partner in high technology areas, and that these whole trade deals could be effective.

[Traduction]

si vous comparez cette somme aux besoins du marché et au produit lui-même, vous vous rendrez compte que c'est là bien peu. Nous parlons ici d'un marché de \$5 milliards pour l'ICTS aux États-Unis au cours des cinq prochaines années, ce qui veut dire que nous avons dépensé moins de 1 % de la valeur de ce marché pour la recherche et le développement.

Si vous me permettez, j'aimerais vous lire certains passages de mon document qui contient des recommandations précises.

D'abord, je crois que nous devons absolument mettre l'accent sur une politique bi-directionnelle. C'est-à-dire, je crois que nous devons réorganiser notre stratégie actuelle en matière de biens d'investissement publics afin de nous constituer un réseau de transport en commun exportable dans tous les pays du monde. Pour cela, nous devons élaborer un programme complet de commercialisation aux États-Unis et au Canada.

Deuxièmement, nous devons tenter d'en arriver à des accommodements immédiats avec les États-Unis pour amoindrir les répercussions de sa «Buy America Act». Pour moi, l'objectif visé doit être à tout le moins de stopper ou d'empêcher toute autre augmentation de 20% pour le contenu des produits fabriqués aux États-Unis et de 10% pour le libre choix.

Voici donc certaines suggestions précises concernant des jalons de cette politique.

Je crois que le Canada doit constituer une société de commercialisation du matériel de transport en commun à l'échelle mondiale pour exploiter nos possibilités dans ce domaine, tout comme le font nos concurrents l'Allemagne, le Japon et le Royaume-Uni, concurrence à laquelle les États-Unis réagissent maintenant.

Le Canada doit poursuivre et améliorer ses efforts de recherche et de développement, dans le domaine du transport en commun afin de construire du matériel que voudront acheter les États-Unis, et ces efforts peuvent être déployés à la fois par le secteur privé et le secteur public. Je ne crois pas que ce dernier doive avoir l'exclusivité en matière de recherche et de développement.

J'estime que nos grands programmes de développement doivent être plus spécialisés que par le passé. Élément important à reconnaître là-dedans, c'est que la plupart des composantes des appareils électriques et électroniques canadiens sont construites et élaborées outre-mer. Le Canada n'a pas vraiment d'équivalent, mais nous sommes sur cette voie. J'estime que le Québec est beaucoup mieux organisé que toute autre province en ce domaine.

Je crois aussi que le Canada devrait suivre mes trois suggestions en ce qui concerne l'ensemble du commerce effectué auprès des États-Unis, particulièrement en ce qui concerne nos grandes politiques d'achat comme celle des armes et d'autres achats publics aux États-Unis. Je crois alors que nous pourrions influencer dans une certaine mesure certaines des grandes sociétés américaines qui à leur tour feraient du lobbying auprès du Congrès qui en viendrait à reconnaître le Canada comme un partenaire à part entière dans le domaine de la technologie, ce qui, je crois, serait très efficace.

[Text]

The way I believe it might be more effective to deal with the "Buy America" provisions before the United States Congress, would be to give them something that they want, rather than just react against their internal procurement pressures.

I believe that we should expand our technology agreements that we now have with the United States. We entered into a technology agreement in 1972 called the Jamieson-Volpe agreement which we have done little to exercise. We should extend those agreements, and should press for more joint technology programs with the United States government. We should insist that access for the resulting products should be freely exercisable across the border; that is, that when we do development, even when sponsored by the United States government we should see that access for those products occurs freely across the border.

Following that, I believe Canada should seek a waiver from the "Buy America" provisions for all Canadian firms engaged in these technical development programs, whether they be Bombardier, Hawker Siddeley, or ourselves, similar to that now provided for some years under the joint North American space program, where Canadian and U.S. companies engaged in the space program have free access within that marketplace.

I believe that the private sector corporations and my proposed Canadian marketing agency should enter into joint venture and cross-licensing arrangements with U.S. companies similar to the arrangement that Mr. Royer has proposed for his company in the United States; but those joint ventures should allow world scale exploitation of that technology rather than just exploitation in the United States.

In simple terms, I believe that in a government and public sector dominated marketplace we in Canada must give something and must have something to give before we can negotiate more favourable terms for ourselves with the United States. This requires following up the actions I have just outlined in both the private and public sectors.

I will of course be pleased to answer any questions you have with respect to all of this. It is contained in the paper that has been presented to you.

The Chairman: Thank you very much, Mr. Foley.

I wonder if, before commencing the questioning, I might make just two points. First, I would think that Mr. Foley's paper should be included in the proceedings for today as an appendix. I might mention that because of the difficulties arising from the strike of the translators, additions to the proceedings will be delayed in translation and delayed in mailing. If members of the committee agree to including a paper like this, we might send the proceedings forward in the normal course of our mailing, and then send the appendices along at a later date. Otherwise we will tend to have things piling up, and people on the mailing list will get such a bundle at one time that they will not be able to cope with it.

[Traduction]

Pour moi, la façon de contourner les dispositions «*Buy America*» serait de donner satisfaction aux États-Unis plutôt que de critiquer leur programme d'achat.

Je crois que les ententes sur la technologie que nous avons signées avec les États-Unis pourraient être élargies. Nous avons passé un accord sur la technologie en 1972 connu comme l'accord Jamieson-Volpe que nous ne nous sommes pas efforcés d'exploiter. Il faudrait que nous reconduisions ces accords et que nous exerçons certaines pressions pour élaborer des programmes technologiques communs avec le gouvernement des États-Unis. Il faudrait que nous insistions pour que les marchandises ainsi produites puissent circuler librement de part et d'autre de la frontière, c'est-à-dire que lorsque nous développons certains produits, même si le gouvernement américain qui les commande, il faudrait que nous nous assurions que ces produits circulent librement de part et d'autre de la frontière.

Cela acquis, je crois que le Canada devrait essayer de faire exempter des dispositions «*Buy America*» toutes les firmes canadiennes participant au programme de développement technique, qu'il s'agisse de Bombardier, Hawker-Siddeley, ou de nous-mêmes. Ces dispositions seraient semblables à celles que nous avons maintenant, ou depuis plusieurs années, aux termes du programme spatial commun nord-américain où les sociétés canadiennes participantes ont libre accès au marché.

Je crois que le secteur privé ainsi que l'office de commercialisation canadien dont on envisage la création devraient créer des entreprises en coparticipation avec les sociétés américaines, similaires à celles proposées par M. Royer pour sa firme aux États-Unis; mais ces entreprises devraient être axées sur l'exploitation à l'échelle mondiale des moyens technologiques, et non se limiter au marché américain.

Plus simplement, je crois que si le gouvernement ou le secteur public domine le marché, comme c'est le cas au Canada, il faut que nous cédions certaines choses avant de négocier des conditions qui nous soient plus favorables avec les États-Unis. Il faut donc dans ce sens, donner suite aux mesures que je viens juste de décrire dans le secteur privé et dans le secteur public.

Bien entendu, je serai heureux de répondre à vos questions à ce sujet. Ces points figurent dans le mémoire qui vous a été présenté.

Le président: Merci bien, monsieur Foley.

Avant de vous poser des questions, je pourrais peut-être relever deux points. Premièrement, je crois que le mémoire de M. Foley devrait être mis en appendice aux délibérations d'aujourd'hui. Je mentionne cela en passant étant donné les complications occasionnées par la grève des traducteurs préposés à la traduction des délibérations qui seront retardées ainsi d'ailleurs que l'expédition. Si les membres du Comité sont d'accord pour mettre en appendice ce mémoire, nous pourrions expédier les délibérations normalement et ensuite envoyer les appendices plus tard. Autrement, nous risquons d'accumuler les documents et les destinataires recevront tout d'un coup au risque d'être submergé.

[Text]

I wonder if I might ask one question of Mr. McCallum for purposes of clarification, before going to the members of the committee for questions.

You discussed, Mr. McCallum, at some length, the situation with regard to the elimination of tariffs in your sectors in the maritimes, Quebec, Ontario, and the west, and I wondered if, in using the term "free trade", in that context, you were speaking only of tariffs, or if those comments would apply in the light of a free trade agreement which, in a typical sense, would eliminate all the non-tariff barriers, including Buy America Acts, and so on, as the quid pro quo—in other words, no free trade agreement deals exclusively with tariffs. It is an elimination of barriers of all forms. I wondered if your remarks were based on that concept, or only on the concept of tariffs having disappeared.

Mr. McCallum: Mr. Chairman, with respect to my comment on the maritimes, it was concerned primarily with the elimination of tariff barriers. It is only when we get to Ontario that we get into some of the non-tariff barriers; but these non-tariff barriers can be very pervasive, you know. Some are codified, as Mr. Foley pointed out, others are insidious, in terms of which you get impediments to your goods moving forward to the point where you lose market opportunities just through the action or inaction of United States authorities. Does that answer the question?

The Chairman: Yes. I really think I wanted to clarify the point as to whether your assessments were based on the elimination of tariffs only, or only on free access to the market.

Mr. McCallum: Primarily tariffs.

The Chairman: Senator Rizzuto had agreed to lead off the questioning this morning, but I have a note from his apologizing and telling me that an emergency had arisen, which prevents him from attending. I will simply therefore start off with any member of the committee who has questions.

Senator Grosart, would you be prepared to start?

Senator Grosart: Mr. Chairman, I had not anticipated being the starter, but perhaps I could ask one or two questions which may prompt others.

The first witness made a statement that he was concerned about government failure to perceive that the urban and rapid transit business, if you like, is high technology. The impression I get from the Speech from the Throne and from speeches by the Minister of State for Science and Technology is that the government keeps saying that it has a perception of the importance of high technology in this field. Just what more should the government be doing than saying that they have a perception that you seem to find lacking?

Mr. Royer: I presented a paper last week to that conference on high technology. Bombardier was there as a guest speaker. The fact that we feel that it does not appear as high technology is due to the lack of purchasing policy, or the policy to

[Traduction]

Permettez-moi de poser une question à M. McCallum destinée à préciser certaines données avant de laisser la parole aux membres du Comité.

Monsieur McCallum, vous avez très longuement discuté de l'abolition des tarifs dans différents secteurs dans les Maritimes, au Québec, en Ontario et dans l'Ouest et je me demandais si en utilisant l'expression «libre échange», dans ce contexte, vous ne faisiez référence qu'au tarif ou si vous envisagiez également le cas d'un accord de libre échange qui normalement abolirait toutes les barrières non tarifaires y compris les différents «Buy America Acts» etc. comme mesure d'échange—en d'autres termes, aucun accord de libre échange ne porte exclusivement sur les tarifs. Il s'agit de l'abolition générale des barrières tarifaires. Je me demande si vos observations portaient là-dessus ou alors sur le seul fait que les tarifs doivent disparaître.

M. McCallum: Monsieur le président, en ce qui concerne les commentaires sur les Maritimes, ils avaient surtout trait à l'abolition des barrières tarifaires. Ce n'est que lorsque j'ai abordé le cas de l'Ontario que j'ai parlé de certaines barrières non tarifaires; mais ces barrières non tarifaires peuvent être omniprésentes, vous le savez. Certaines sont codifiées, comme M. Foley l'a fait remarquer, d'autres sont plus insidieuses, c'est-à-dire qu'on ne sait pas au juste quel type d'obstacle se dresse devant les marchandises à exporter et il se peut que vous perdiez des marchés à cause de l'inaction des autorités américaines. Ai-je répondu à votre question?

Le président: Oui. En fait je voulais que vous nous précisiez si les évaluations que vous avez faites étaient basées sur l'abolition des tarifs seulement ou en fonction du libre accès au marché seulement.

M. McCallum: Surtout sur les tarifs.

Le président: Le sénateur Rizzuto avait accepté d'entamer le débat ce matin, mais j'ai reçu un petit mot de lui me disant qu'une urgence s'étant présentée ce matin il ne serait pas parmi nous. En conséquence, je donne la parole aux membres du Comité.

Sénateur Grosart, vous n'avez pas levé la main, mais vous me regardez. Voulez-vous commencer?

Le sénateur Grosart: Monsieur le président, je ne voulais pas être le premier, mais je vais poser une ou deux questions qui pourront peut-être en amener d'autres.

Le premier témoin s'est dit inquiet du fait que le gouvernement n'avait pas l'air de se rendre compte que la mise en place de transport en commun urbains rapides, si l'on peut dire, fait appel à une technologie de pointe. L'impression que j'ai retirée du discours du trône ainsi d'ailleurs que d'autres discours du ministre d'État chargé des Sciences et de la Technologie est que le gouvernement persiste à répéter que nous ne comprenons pas l'importance de la technologie de pointe dans ce domaine. Que faudrait-il que le gouvernement fasse de plus que ce qu'il fait?

M. Royer: J'ai présenté un mémoire à cette conférence sur les technologies de pointe la semaine dernière. Bombardier était invité. Le fait que nous ne croyons pas qu'il s'agisse de technologie de pointe est dû à l'absence d'une politique d'achat

[Text]

purchase material in Canada. I referred earlier to the Edmonton and Calgary experience.

In 1975 the Alberta government was seeking, not rapid transit but light rail vehicles for a public transit system in Edmonton and Calgary. They were looking at a German firm to put that system in. We went to the Alberta authorities and told them that we had ourselves, in our company, the licensing rights to manufacture those German cars. We had first a licence from our plant in Austria—we do have a plant in Austria—which has a licence from the Germans to produce exactly that car. Furthermore, my own division had a licence to produce any of these German cars for eastern Canada.

The Germans had visited our plant, and they were satisfied that we could meet their quality requirements. We therefore went to the Alberta government and the appropriate authorities, and talked to them, telling them that we had the licence and those rights. Although they were aware of this, they had decided to import the entire system from Germany, which, as a matter of fact, shows that the government fails to recognize that Canadian industry does have the technology, or feels that it is not a high technology industry, since they prevent us from supplying these cities with our systems.

Senator Grosart: So do I take it that the point you are making is, rather, that some governments, though not necessarily the federal government, in Canada, fail to understand that we do have the technology, rather than that it is a component in this field?

Mr. Royer: Well, I do not know if you want to make a distinction between the federal government and the other governments. I stated "the governments", and was referring to Canadian governments in total, not necessarily the federal government exclusively. The federal government, through its corporation, VIA Rail, has given us an order for another type of train. That is also a fact.

Senator Grosart: This is just really a point of clarification. The impression I got was that you were saying that governments did not appreciate the importance of high technology in this field; but I take it now that what you are really saying is that there is a lack of understanding of the fact that we do have the high technology capacity in this field. Is that the point?

Mr. Royer: Yes.

Senator Grosart: Another question. The last witness who spoke gave us some information about the high—that is, "high" in Canadian terms—amount of public funds involved in certain research that is being done. Could you give us the other side of the balance sheet?

Mr. Foley: I am sorry. I do not know what you mean by "the other side of the balance sheet."

Senator Grosart: Well, you have revenues. That, to me, is the other side of the balance sheet.

[Traduction]

ou d'une politique d'achat d'équipement au Canada. J'ai fait allusion avant à l'expérience d'Edmonton et de Calgary.

En 1975, le gouvernement albertain essayait d'implanter non pas un système de transport en commun rapide, mais des monorails légers destinés au transport public à Edmonton et à Calgary. Ils étaient en traction avec une firme allemande qui devait prendre en charge les travaux. Nous nous sommes adressés aux autorités albertaines et leur avons dit que notre firme avait la licence pour construire ces monorails. Nous avons une licence pour notre usine en Autriche—en fait nous avons une usine en Autriche—qui a une licence des Allemands pour construire exactement ce type de véhicule. En outre, ma propre division a obtenu une licence de construction pour ce type de monorails pour l'Est du Canada.

Les Allemands ont visité notre usine, après quoi ils étaient convaincus que nous étions en mesure de respecter leurs normes de qualité. En conséquences, nous nous sommes adressés au gouvernement de l'Alberta et aux autorités habilitées pour leur dire que nous avions la licence et les droits nécessaires. Bien qu'il soit au courant de la situation, il avait décidé de tout importer d'Allemagne, ce qui, en effet montre que le gouvernement refuse de reconnaître que l'industrie canadienne a la technologie nécessaire, ou qu'il a l'impression que ce n'est pas une technologie de pointe, et nous empêche ainsi de fournir notre système à ces villes.

Le sénateur Grosart: Ainsi, si je comprends bien, certains de nos gouvernements, et pas nécessairement le gouvernement fédéral, refusent de reconnaître que nous disposons, dans ce domaine, de la technologie nécessaire; voilà ce que vous nous dites plutôt que d'y voir un élément du problème.

M. Royer: Je ne sais pas si vous voulez établir une distinction entre le gouvernement fédéral et les autres gouvernements. J'ai parlé «des gouvernements», en pensant à l'ensemble des autorités canadiennes, et pas nécessairement uniquement au gouvernement fédéral. Ce dernier, pour sa part, par l'intermédiaire de sa compagnie VIA Rail, a commandé un autre type de train. Voilà donc un autre fait.

Le sénateur Grosart: C'était un point d'information, rien de plus. L'impression que j'ai eu c'est que vous prétendiez que les gouvernements n'avaient pas une idée juste du perfectionnement de la technique dans ce domaine; alors que si je comprends bien, vous dites en fait qu'il y a un manque de compréhension du fait que nous avons bel et bien ces capacités techniques avancées dans le secteur en question. Vous ai-je bien compris?

M. Royer: Oui.

Le sénateur Grosart: Une autre question. Le dernier témoin a indiqué que des fonds publics considérables, pour le Canada, du moins étaient consacrées à la recherche. Pourriez-vous compléter en nous donnant l'autre côté du bilan?

M. Foley: Excusez-moi, mais je ne comprends pas ce que vous voulez dire par «autre côté du bilan».

Le sénateur Grosart: Eh bien, ce sont les recettes. Voilà ce qui, à mon sens, figure de l'autre côté du bilan.

[Text]

Mr. Foley: What we have done since 1975 is to undertake the development of the ICTS system, and as I said, I think if you added it all together you would find that we have spent close to \$70 million. It is \$60 million-and-something, depending on how you do the bookkeeping. At the present time the program in Hamilton is budgeted at somewhere around \$75 million, in 1978 terms. By the time that program is built it will cost about \$110 million to put it into place.

That is the extent of market penetration that you have today.

What will be bid before the end of this year are three systems in the United States. Rather than tell you our bid prices, I will tell you the budget estimate that the client has associated with each project. In Los Angeles the project is budgeted at \$130 million; in Miami the project is budgeted at \$195 million; and in Detroit the project is budgeted at \$165 million. The last bid for those programs will be in on November 27. While this is not balance sheet in terms of numbers, it is balance sheet in terms of what I think your question relates to—what have we accomplished and what are we accomplishing with all that money?

We have three competitors—a French company called Otis-Matra, Westinghouse in the United States, and Vought in the United States. Two are aerospace corporations and Westinghouse is a multi-project corporation. All, including UTDC were pre-qualified bidders. In other words, you could not bid unless the U.S. government did an assessment of your technology and agreed that it was successful technology and one that would operate in the marketplace. To that extent, we are one of the four qualified bidders within the United States. The total projects' value will equal about half a billion dollars in the next three to four months.

I should like to enjoin Mr. Royer's comments earlier about governments' appreciation of high technology in the United States. You asked for clarification, and I think my clarification would be substantially different from that given by Mr. Royer. While I believe that governments at all levels in the country make speeches with respect to public transit being a high-technology product, that has not really penetrated the areas of government policy in terms of the National Research Council's activities and other activities in the science and technology field as it relates to the actual R&D money being spent in the country.

The Department of Transport in Canada has many research programs going on regarding rail freight traffic, inter-city, rapid transportation and inter-city passenger transportation, but I believe the numbers would show a precious lack of research and development in what I would call, "urban public transportation". If we added all of that together, I believe we would not find an annual figure that would pass the \$7 million or perhaps \$8 million figure from coast to coast. I find that difficult to accept as recognition of a high technology industry for which there is a market in the world that approximates \$50 billion in a decade.

Senator Grosart: How would you assess or rate the Canadian gross expenditure on R&D in this field with that of our

[Traduction]

M. Foley: Ce qui se passe depuis 1975 c'est que nous avons entrepris de développer le système STIC, et comme je le disais si vous faisiez les calculs, vous constateriez que nous avons dépensé près de \$70 millions, c'est-à-dire \$60 millions et plus selon les méthodes comptables. En ce moment, le budget du programme de Hamilton s'élève à près de \$75 millions (en dollars de 1978). En fait il faut compter environ \$110 millions pour le mettre en opération.

Voilà qui correspond, je pense, à peu près à la part du marché que vous convoitez.

En matière d'appel d'offres, ce qui a pu être offert, ce qui est offert, et ce qui sera offert d'ici la fin de l'année, ce sont trois contrats aux États-Unis. Plutôt que de vous donner nos prix, je vous dirai les chiffres estimatifs du client dans chaque cas. A Los Angeles le budget est de \$130 millions, à Miami, \$195 millions, et à Détroit, \$165 millions. Les dernières propositions des deux derniers contrats seront examinées le 27 novembre. Certes ce ne sont pas là des bilans chiffrés, mais pour ce qui est de votre question je pense que cela y répond... c'est-à-dire, en fait, que faisons-nous de tout cet argent?

Il y a trois concurrents, une société française, Otis-Matra, Westinghouse aux États-Unis, et Vought aux États-Unis; deux sont donc des spécialistes de l'aérospatial, et Westinghouse est une société traitant des contrats diversifiés. Tous ces concurrents avaient été présélectionnés. En d'autres termes, on ne pouvait répondre à l'appel d'offres à moins que le gouvernement américain ait déclaré que vos techniques satisfaisaient aux conditions et à la situation du marché. Nous sommes donc un des quatre concurrents retenus à l'intérieur des États-Unis. L'ensemble du projet mettra en cause près de 1 demi-milliard de dollars d'ici trois ou quatre mois.

J'aimerais revenir aux commentaires de M. Royer concernant l'opinion que se font nos gouvernants de la technologie de pointe aux États-Unis. Vous demandiez quelques éclaircissements, je pense que les miens seront très différents de ceux de M. Royer. Tout en pensant que les instances gouvernementales dans tout le pays font des déclarations sur les transports publics, produits des techniques d'avant-garde, déclaration qui n'est pas véritablement été perçue à tous les niveaux, comme à celui du Conseil national de la recherche ou d'autres organismes de recherche scientifique et technique, pour ce qui est des sommes dépensées dans le pays pour R&D.

Le ministère des transports du Canada a plusieurs programmes de recherches en cours sur le transport ferroviaire des marchandises, et des voyageurs entre les villes mais je pense bien que les chiffres révéleraient un manque sérieux de recherche et de développement dans ce que j'appellerais «les transports en commun dans les villes». En faisant la somme de tous ces chiffres, je pense que nous ne dépasserions pas les \$7 ou \$8 millions pour l'ensemble du Canada. Je trouve donc cela un peu décourageant, étant donné qu'il s'agit d'un secteur d'avant-garde pour lequel il y a un marché mondial d'environ \$50 milliards par décennie.

Le sénateur Grosart: A combien évalueriez-vous les dépenses canadiennes brutes en R&D dans ce secteur, par rapport à

[Text]

main competitors in other countries? Are we at the bottom of the list?

Mr. Foley: My belief is that the Ontario government, despite the criticism I aimed at them just a few minutes ago, has spent the most. It would be the 90-per-cent spender in the country in the public sector. I believe the private sector has spent some money, predominantly the component business. Research and development is done by multi-nationals offshore.

Certainly we rank way down the list from Japan, Germany and even the U.K. The U.K. is complaining bitterly about their own expenditure level.

The Chairman: Mr. McCallum, do you have a comment?

Mr. McCallum: I should like to point out that from our point of view every single contract we get, where we are prime contractor, is a brand new custom design. We are doing R&D for every job we do. We developed two brand new designs for Boston; we developed new designs for the GO transit operations, so that everything we do is a brand new design. This includes manufacturing methods, configuration of systems, choice of equipment and liaison with the component producers to develop their products. I would suggest that in the private sector there is a fair amount of this type of development in Canada.

Senator Grosart: This is mostly applied R&D. I believe the reference was to fundamental R&D. Where do we stand in relation to basic R&D? Are we doing enough in that area?

Mr. Foley: I think you have classified them appropriately. There is application engineering which is product design, and there is a development aspect also. My own opinion is that we do very little. We are all talking about licensing, and that is fine; we trade technology internationally as well, but this is in the component side of the business such as the electrics and the electronics. But in the trend-controlled side of the business there is very little research and development in this country. Sixty million dollars may sound like a great deal, but that is over a five-year period and, if we divide that on an annual basis we will see that it is not a great deal.

Senator Grosart: As a final question, there were several references to the apparent necessity for Canada matching the trading bloc approach of other nations and their producers. Could you give us a brief definition of the trading bloc approach as it affects your interest? I take it to mean the state getting into bed with business in other countries as compared to the state of the art in Canada, if there is a state of the art in Canada.

Mr. Foley: Our licensee in the U.K. now is company called Metro Cammell which is in 50-50 partnership with a company called Bre-Metro Ltd. Bre being British Rail which is a

[Traduction]

nos concurrents principaux des autres pays? Venons-nous en bas de liste?

M. Foley: Je dois reconnaître que le gouvernement de l'Ontario, et ce en dépit de critiques que je leur ai adressées il y a quelques minutes, a fait les plus gros efforts. Je pense qu'il représente 90 pour cent des dépenses publiques du pays. Le secteur privé y a consacré je crois certaines sommes, essentiellement dans l'industrie des composants. Le secteur de la recherche et du développement est en effet l'affaire des multi-nationales à l'étranger.

Nous sommes certainement loin derrière le Japon, l'Allemagne et le Royaume-Uni qui se plaignent d'ailleurs amèrement de dépenser trop dans ce domaine.

Le président: Avez-vous, Monsieur McCallum, des commentaires à faire?

M. McCallum: J'aimerais rappeler ici que nous devons, pour chaque contrat passé à titre d'entrepreneur principal, concevoir un système particulier. Pour chaque réalisation, nous faisons de la recherche et du développement. Pour Boston, nous avons deux types de conception tout à fait nouvelle; nous avons des conceptions toutes nouvelles pour le projet GO, et tout ce que nous faisons est nouveau. Ceci inclut les méthodes de construction, les plans, les profils, le choix de l'équipement, les rapports avec les fabricants de composants afin qu'ils puissent mettre au point leurs produits. J'aimerais rappeler que dans le secteur privé canadien, c'est ce qui se fait de plus en plus.

Le sénateur Grosart: Je pense que ce dont vous parlez est pour l'essentiel, de la recherche et du développement, appliqués. La question, en fait, concernait la recherche fondamentale. Où en sommes nous? Y consacrons-nous des sommes suffisantes?

M. Foley: Je crois que vous les avez classées de façon appropriée. Il y a le génie appliqué qui se rattache à la conception du produit et il y a l'aspect développement. A mon avis, nous nous y consacrons très peu. Nous parlons tout d'attribution de permis et c'est bien; nous échangeons également nos techniques à l'échelle internationale, mais il s'agit alors de certains éléments comme l'électricité et l'électronique. Mais pour ce qui concerne la croissance contrôlée, on fait très peu de recherche et de développement dans notre pays. Soixante millions de dollars peuvent sembler beaucoup, mais il ne faut pas oublier que ce montant est réparti sur cinq ans et que sur une base annuelle, c'est assez peu.

Le sénateur Grosart: Une dernière question; plusieurs intervenants ont fait allusion à la nécessité apparente pour le Canada de se rallier à l'idée d'un bloc commercial qu'appliquent les autres pays et leurs producteurs. Pourriez-vous me donner une brève définition de cette expression et expliquer les effets de cette formule sur vos activités? Sauf erreur, que l'État s'entend avec des entreprises dans d'autres pays à défaut de trouver sur place les moyens voulus, si tant est qu'ils existent?

M. Foley: Notre détenteur de permis au Royaume-Uni est pour l'instant une société du nom de *Metro Cammell* qui est associée à 50 p. 100 avec une société qui s'appelle *Brec-Metro*

[Text]

wholly-owned operation of the British government. London Transport has a company called London Transport International which is an associated arm of the London Transport Underground operation. Those three enterprises have a joint marketing operation where Bre-Metro markets the products of all three on an international basis. The Japanese tend to simulate that kind of operation.

Senator Grosart: That is state owned?

Mr. Foley: It is the so-called "private sector." I am not qualified to tell you who owns what trading companies and how they relate to the state. I do know that when we talked to Sumitomo, which is the fifth largest trading corporation, there is an amazing ability to bring together the state and the private sector in negotiations. In fact, everything must be approved before you can even sign the contract.

In West Germany there is a company called SNV (Studien-gesellschaft (Nahverkehr mbH) which is a research and study company which co-operates extensively with the German manufacturers. The Ministry of Science and Technology in West Germany in effect funded the front end of the trend-control system that we then developed in Canada. The relationship is so close that ITT, one of their subsidiaries, is not able to deal with that except through the auspices of the German technical ministry and this company called SNV. That is three examples of reasonable collusion between state and the private enterprise to market.

Senator Grosart: "Collusion" is a strong word.

Mr. Foley: It is not meant to be punitive.

Mr. McCallum: As this might relate to business in the United States, I should like to add a couple of marginal notes. One is countervail. You start talking about any kind of subsidy or government-funded program and right away you are into threats of countervail, and we have been exposed to this.

My second marginal note in connection with this topic is that while in the Downtown People Mover sector there is probably a requirement for turnkey projects, this is not the case in other areas of public transit in the United States. It certainly is in other parts of the world and to this degree we do find ourselves in consortium with other companies on an international basis. However, in the United States they tend to go after their requirements in the public transit sector rather than the Downtown People Movers on a piecemeal basis.

Senator Bird: I was interested in the Buy America Act, and what you said about the possibility of a waiver. Two things occur to me, and one is that presumably the Buy America Act is aimed at Japan and Germany and more particularly Japanese cars at the moment during the U.S. recession. Usually the United States puts up tariffs when it is threatened by material coming in. To what degree do we threaten them now, and to what degree do we, therefore, have an edge in trying to

[Traduction]

Ltd., Bre signifiant *British Rail*, et qui appartient totalement au gouvernement britannique. *London Transport* possède une compagnie du nom de *London Transport International* qui est associée à la société *London Transport Underground*. Ces trois entreprises se partagent la commercialisation et *Bre-Metro* commercialise les produits des trois sociétés à l'échelle internationale. Les Japonais ont tendance à encourager ce genre d'initiatives.

Le sénateur Grosart: Vous voulez dire des sociétés appartenant à l'État?

M. Foley: C'est ce qu'on appelle le «secteur privé». Je ne suis pas en mesure de vous dire qui possède telle société commerciale et de quelle façon cette dernière se rattache à l'État. Je sais toutefois que lorsque nous avons parlé aux représentants de Sumitomo, la cinquième société commerciale du monde, nous avons découvert avec surprise la facilité de rapprochement qui existe entre l'État et le secteur privé au cours des négociations. En fait, tout doit être approuvé avant même que le contrat soit signé.

En Allemagne de l'Ouest, il existe une société du nom de SNV (Studiengesellschaft Nahverkehr mbH) société de recherche et d'étude qui coopère sur une grande échelle avec les fabricants allemands. Le ministre des Sciences et de la Technologie de l'Allemagne de l'Ouest a en effet financé la première partie du système de contrôle des tendances que nous avons ensuite mis au point au Canada. Le rapport est tellement étroit que la société ITT, une de leur filiale, ne peut traiter avec elle que par l'intermédiaire du ministère allemand et de cette société SNV. Voilà trois exemples de collusion raisonnable entre l'État et l'entreprise privée face au marché.

Le sénateur Grosart: «Collusion» est un bien grand mot.

M. Foley: Je n'y mets rien de péjoratif.

M. McCallum: Dans la mesure où il pourrait s'agir d'entreprises des États-Unis, j'aimerais ajouter deux remarques en passant. Il y a d'abord le contre-pouvoir. Dès qu'on commence à parler de n'importe quelle subvention ou d'un programme financé par le gouvernement, on se trouve menacé par le contre-pouvoir; et nous en parlons par expérience.

En deuxième lieu, alors que dans le secteur des transports urbains on a probablement besoins d'essai, tel n'est pas le cas pour d'autres secteurs des transports publics aux États-Unis. C'est toutefois assurément ce qui se passe dans d'autres parties du monde, où nous formons des consortium internationaux avec d'autres sociétés. Toutefois, les États-Unis ont tendance à établir leurs exigences au coup par coup dans le secteur des transports publics à l'exception des transports dans le centre-ville.

Le sénateur Bird: La question du «Buy America Act», m'intéresse, de même que ce que vous avez dit à propos d'une dispense éventuelle. Deux choses me frappent; premièrement, il est possible que le «Buy America Act» vise le Japon et l'Allemagne et tout particulièrement au cours de la présente récession américaine, les voitures japonaises. Les États-Unis imposent habituellement des tarifs lorsqu'ils se sentent menacés par un produit qui envahit le marché. Dans quelle mesure

[Text]

persuade them to bring in the waiver that you mentioned in your submission.

The other point is, even if they bring in a waiver, is this not merely a short-term problem since you are up against tremendous lobbies from the American manufacturers who have no interest in what happens to us? They have votes, and we have no votes at all. Could you expand on that?

Mr. Foley: Perhaps my two colleagues are more qualified to talk about how threatened we are. I believe Mr. Royer talked about one of the major competitors which is an American company owned by a German company. The name of that company is Budd, and I believe that that company is threatened by both Hawker Siddeley and Bombardier. Certainly their actions and their lobbying to both secure and increase the Buy America Act would indicate that they feel threatened.

I believe the "Buy America" provision of the USSTA Act is a recognition of the parochial aspects of the marketplace and they will not change. We will always have governments as customers and we will always be trying to sell big ticket items; so there will always be that pressure.

We might like to see some counter to the pressure, something that would make it difficult for the U.S. Congress and the U.S. Executive to concede to the pressures that exist. One of the problems is that we have difficulty presenting that alternative pressure against the employment of that kind of codified restriction. If an approach could be developed on a longer-term basis, then research and development programs and anything that comes out of them should be automatically waived. We should enter into other types of agreements which would provide for this kind of alternative pressure so that Congress might not be so readily anxious to expand or institute that kind of measure.

I think these gentlemen are probably more qualified to talk about this subject.

Senator Bird: Has the Canadian private or public sector had an opportunity to appear before Senate committees or committees of the House of Representatives, or are we just left out while they listen only to the American side?

Mr. McCallum: We exercise a very quiet voice in the sidelines—a low profile.

Senator Bird: Is this done through the Department of Industry, Trade and Commerce? Is it done through the individual firms? What quid pro quo can we offer them?

Mr. McCallum: With all due respect to the people present, I do not think that in this particular case our Department of Industry, Trade and Commerce people really have much impact with the U.S. Department of Transport. Other sectors of the Canadian government seem to have more access to the Department of Transport. However, we are not really talking about our impact with the U.S. administration; we are basically talking about the impact of the U.S. Congress. We try to

[Traduction]

les menaçon-nous pour l'instant et quelles sont nos chances de les persuader d'accorder la dispense dont vous avez parlé au cours de votre présentation?

Deuxièmement, même s'ils nous accordaient cette dispense, ne s'agit-il pas d'un simple problème à court terme, puisqu'il nous faudrait alors faire contrepoids aux vives pressions qu'exercent les fabricants américains qui n'ont pas à s'inquiéter de ce qui nous arrive. Ils ont droit au chapitre, pas nous. Pourriez-vous donner quelques éclaircissements à cet égard?

M. Foley: Mes deux collègues sont peut-être mieux placés que moi pour vous parler de l'envergure de ces menaces. Je crois que M. Royer a parlé d'un des principaux concurrents qui est une société américaine appartenant à une société allemande. Il s'agit de la société Budd qui, je crois, est menacée à la fois par Hawker Siddeley et Bombardier. Il est certainement vrai que les mesures qu'elles prendraient et les pressions qu'elles exerceraient pour garantir et renforcer les dispositions du «Buy America Act» indiqueraient qu'elles se sentent menacées.

Je crois que ces dispositions de la USSTA confirment le chauvinisme que l'on retrouve sur les mardies et que cela ne changera pas. Nous continuerons à avoir des gouvernements comme clients et nous continuerons à essayer de vendre au prix fort de sorte que cette pression n'aura jamais de cesse.

Il se pourrait que nous souhaitions qu'en passe contrepoids, qu'on prenne des mesures qui passent que le Congrès et l'Exécutif américain ne puissent aussi facilement céder aux pressions qui existent. Un des problèmes, c'est que nous éprouvons de la difficulté à faire contrepoids à ce genre de restriction codifiée. Si nous pouvions agir plus long terme, les programmes de recherche et de développement et tout ce qui pourrait en découler devraient alors être l'cartis automatiquement. Nous devrions conclure d'autres accords qui feraient contrepoids, et le Congrès ne serait pas trop impatient d'étendre ou d'appliquer des mesures semblables.

Je crois toutefois que ces messieurs sont probablement plus compétents que moi pour vous répondre.

Le sénateur Bird: Des représentants du secteur privé ou public du Canada ont-ils en l'occasion de comparaître devant les comités du Sénat ou les comités de la Chambre des représentants ou sommes nous tout simplement exclus?

M. McCallum: Nous agissons dans les coulisses sans nous faire remarquer.

Le sénateur Bird: Est ce que cela se fait par l'intermédiaire du ministère de l'Industrie et du Commerce ou par des entreprises individuelles—quelle compensation pouvons-nous leur offrir?

M. McCallum: En toute déférence pour les personnes ici présentes, je ne crois pas que, dans ce cas particulier, les fonctionnaires du ministère de l'Industrie et du Commerce aient beaucoup d'influence sur le département américain des Transports. D'autres secteurs du gouvernement canadien semblent avoir plus de poids. Cependant, il ne s'agit pas de discuter ici de notre influence sur l'administration américaine.

[Text]

get back to them through some of their private sector committees.

Budd has been mentioned as one of the instigators behind this "Buy America" fever in the United States. That company did not start it; it was Pullman who started that. The group now supporting it are essentially U.S. suppliers both on the component side and on the steel side although they would be the first to suffer in the event that Canada did not get any business.

They already participate in our domestic public transit procurement and they are possibly our heaviest private sector opposition in the United States. They are the very same suppliers that could be supplying us for our own requirements.

The Chairman: Inherent in your question, Senator Bird, is the very point made by Rodney Grey, the trade negotiator, when he was before the committee. He advocated a Canadian-U.S. deal on procurement. Here we are getting testimony that perhaps such a thing could be done in this one particular industry if it could not be done across the board. You think we would have some bargaining checks.

Mr. McCallum: Yes. I mentioned that in my comments. I would favour that.

The Chairman: That is the type of bilateral deal—

Senator Bird: At the moment we are up against a serious situation. If the Republicans should get a large majority in the House of representatives, I imagine that amendment would go through—which means that things could become worse rather than better. For the next month we will not know what kind of Administration or Congress they will have. We might have to think again on that. Are you concerned about that?

Mr. McCallum: Yes, particularly when we talk about doing things in the future. The time is right now. There is not time to wait until we achieve this, that or the other. The private sector must move fairly fast. Some immediate tenders are due in the next 60 days or so and it is not likely that this 70 per cent amendment will go through in time. So we are still working at the 50 per cent level. Even so, there are other pressures behind that and the private sector may have to move faster and get into more integration with U.S. industry. I believe the company of my colleague on my left has made public statements to that effect, about getting more involved with manufacture in the United States.

The Chairman: I believe Mr. Royer has a comment on one of Senator Grosart's points.

Mr. Royer: I think I was a little misled by your question. Going to my notes I talked about "industries de pointe", which would be translated as an industry of major importance rather than high technology. In the public transit you really can do it three ways: aviation, automobiles, or a guided rail system.

[Traduction]

mais bien sur le Congrès. Nous tentons de l'approcher par l'entremise de ses comités du secteur privé.

On a dit que la société Budd était l'une des instigatrices du mouvement «Buy American». Ce n'est pas elle qui a lancé le projet, mais bien Pullman. A l'heure actuelle, ce sont essentiellement les fournisseurs américains, tant pour ce qui est des composantes que de l'acier, qui appuient le mouvement, mais ils seraient les premiers à se ressentir d'un relativement des relations commerciales avec le Canada.

Ils occupent déjà une partie des marchés canadiens en matière de transport en commun et ils sont peut-être aux États-Unis nos principaux opposants au sein du secteur privé. Ce sont ces fournisseurs mêmes qui pourraient satisfaire nos besoins.

Le président: Pour en revenir à votre question, sénateur Bird, je dirais que M. Rodney Grey, le négociateur commercial, a fait ressortir un point important lorsqu'il a témoigné devant le Comité. Il a parlé de l'accord canado-américain sur les marchés de l'État. Pourquoi un accord de ce genre ne pourrait-il pas intervenir dans le cas de cette industrie particulière, si ce n'est pour toutes les industries. Vous croyez donc qu'il devrait y avoir un certain contrôle en matière de négociations.

M. McCallum: Oui. Je l'ai mentionné dans mes observations. Je serais en faveur d'une telle mesure.

Le président: C'est le genre d'accord bilatéral...

Le sénateur Bird: Nous sommes à l'heure actuelle dans une situation difficile. Si les Républicains obtenaient une importante majorité à la Chambre des représentants, je crois que cette modification serait adoptée—ce qui signifie que les choses ne pourraient qu'empirer. Nous ne connaissons pas avant un mois la composition du gouvernement ou du Congrès américain. Il faudrait peut-être repenser la chose. Cette question vous préoccupe-t-elle?

M. McCallum: Oui, surtout lorsque nous parlons au futur. C'est maintenant le temps d'agir. Nous ne pouvons attendre d'avoir réalisé ceci ou cela. Le secteur privé doit aller de l'avant. Certaines soumissions doivent être présentées dans les 60 prochains jours et il ne semble pas que cette modification visant à porter le contenu à 70%, passera à temps. Il importe de ne pas oublier qu'il est encore à 50%. Même là, il existe d'autres pressions et le secteur privé pourrait devoir aller plus vite et favoriser une plus grande intégration avec l'industrie américaine. Je crois que l'entreprise de mon collègue de gauche s'est prononcée publiquement en ce sens, à savoir qu'il faut davantage pénétrer le marché américain de la fabrication.

Le président: Je crois comprendre que M. Royer aimerait faire une observation au sujet d'un des points qu'a soulevé le sénateur Grosart.

M. Royer: Je pense que votre question m'a induit en erreur. Si je me réfère à mes notes, j'ai parlé des «industries de pointe», c'est-à-dire les industries de grande importance plutôt que de haute technologie. Dans le secteur du transport au commun, il est trois choses qu'il faut considérer: les avions, les automobiles ou un service guidé sur rails.

[Text]

In aviation I believe that since the Avro project we have lost some of our technology. We are good in some highly specialized fields, but we have lost some of that technology. In the automobile industry we certainly do not have the design technology. We have the manufacturing technology as long as we receive the drawings. In the guided rail system we have both the manufacturing technology and the design technology. It is the last thing that we own in public transit, so I say that we should not lose it now. Because it is all Canadian, let us be able to export finished products.

Senator Bosa: Mr. Chairman, I would like to pursue a question put originally by Senator Grosart relating to Alberta—Edmonton and Calgary. How competitive was your bid with the German bid?

Mr. Royer: We were guaranteeing the Alberta authority that our bid would be equal, excluding the import duty that they would have to pay on the German cars.

Senator Bosa: I cannot possibly accept, without a valid explanation, why the Alberta government—I know there is a difference of opinion between east and west—would go out of its way not to acquire the equipment from a Canadian company. Was there a bilateral arrangement between Alberta and the German company whereby they would acquire this commodity from the German company?

Mr. Royer: I do not believe so. We did not put that question to the Alberta authorities. Perhaps they feared that because we were new in the market, although we had the licence, we would not meet the quality of the German cars. But we showed them differently, because the Germans were ready to license us—for eastern Canada, not for western Canada. The Germans maintained their position and said, "Why should we license you for western Canada when even the Alberta authorities are ready to give us the order?"

Senator Bosa: Mr. Chairman, I am wondering whether we as a committee should not go deeper into this in order to satisfy ourselves as to why this took place.

The Chairman: Further to Senator Grosart's question, I was going to ask Mr. Royer for possibly a dollar figure. You mentioned that you guaranteed Alberta that you would produce the cars at the same price they would pay the German manufacturer for their cars, less the import duty. So they would have had to pay a slightly higher price to the extent of our import duty—you would swallow the import duty.

Mr. Royer: They would save the import duty and they would not pay a higher price than they would have paid in Germany.

Mr. McCallum: They got a remission of duty the first time around. Perhaps I could go back historically. For more than a decade there has been a basic antipathy to supply from eastern Canada in Edmonton, since the days of Mayor Dr. Dent and Commissioner MacDonald. I suppose the starting point was

[Traduction]

Je crois que dans le secteur de l'aviation nous avons perdu une partie de notre technologie depuis le projet Avro. Nous excellons dans certains domaines hautement spécialisés, mais nous avons perdu une partie de cette technologie. Dans l'industrie automobile, nous n'avons certes pas la technologie de la conception. Nous posséderons la technologie de la fabrication tant que nous recevrons des plans. Pour ce qui est du service guidé sur rails nous possédons aussi bien la technologie de la fabrication que de la conception. C'est la seule chose qui nous reste dans le domaine du transport en commun et il ne faudrait surtout pas que nous la perdions. Parce qu'ils sont canadiens, tâchons de continuer à exporter des produits finis.

Le sénateur Bosa: Monsieur le président, j'aimerais reprendre une question qu'a posée le sénateur Grosart au sujet de l'Alberta—Edmonton et Calgary. Comment votre soumission se comparait-elle à celle de l'Allemagne?

M. Royer: Nous avons garanti aux autorités albertaines que notre soumission serait d'un montant égal, exception faite des taxes à l'exportation qu'elles devraient payer sur les voitures allemandes.

Le sénateur Bosa: Je n'arrive pas à comprendre—à moins qu'on ne me donne une explication valable, que le gouvernement de l'Alberta—je sais qu'il existe une différence d'opinion entre l'Est et l'Ouest—se donne du mal pour éviter d'acheter l'équipement d'une société canadienne. Un accord bilatéral n'est-il pas intervenu entre l'Alberta et la société allemande selon lequel cette dernière fournirait le produit?

M. Royer: Je ne crois pas. Nous n'avons pas posé cette question aux autorités albertaines. Peut-être croyaient-elles, parce que nous étions de nouveaux venus sur le marché, même si nous avions un permis, que nous ne pourrions égaler la qualité des voitures allemandes. Nous leur avons prouvé le contraire, car les Allemands étaient prêts à nous accréditer—pour l'Est du Canada, mais non pour l'Ouest. Les Allemands ont maintenu leur position en disant «Pourquoi devrions-nous vous accréditer pour l'Ouest du Canada lorsque les autorités de l'Alberta sont prêtes à nous octroyer le contrat?»

Le sénateur Bosa: Monsieur le Président, je ne vois pas, pourquoi nous, en tant que membres du Comité, ne tenterions pas d'approfondir la question afin de savoir pourquoi les choses se sont ainsi passées.

Le président: Pour faire suite à la question du sénateur Grosart, j'allais demander à M. Royer d'avancer des chiffres. Vous avez dit avoir garanti l'Alberta que vous produiriez des voitures au prix d'achat des voitures allemandes, moins la taxe à l'importation. Elle savait donc que le coût des voitures allemandes serait légèrement plus élevé, étant donné notre taxe à l'importation—qui ne se serait pas appliqué dans votre cas.

M. Royer: Elle aurait pu épargner la taxe à l'importation et ne pas avoir à payer un prix élevé que pour les voitures allemandes.

M. McCallum: Ils ont obtenu une remise de droits de douane la première fois. Je pourrais peut-être revenir en arrière. Pendant plus de dix ans, Edmonton a rechargé et s'approvisionner dans l'Est du Canada, depuis l'époque du maire Dent et du commissaire MacDonald. Je suppose que

[Text]

probably an attempt by Edmonton to buy the equipment from the world fair exhibition in Montreal—Expo Express—which was federally government owned. They put in the best bid and they were thwarted in their attempt to acquire the system. They put in the lowest bid, but they did not get the equipment. I can supply back-up information on that. There was a basic antipathy. From that point on, they were very courteous; they listened to us when we were making proposals. But I believe we were talking to deaf ears.

Mr. Royer: If I may add another point, Alberta is again coming around for new vehicles to be ordered later this fall. We have presented another type of vehicle which they agree is absolutely compatible with what they have now, because we have proposed to use the same German electrical supplier. This will make the cars absolutely compatible. But we are still at a disadvantage, because although they accept our product as being of a quality they want, they say, "Well, we have a German system. Are we now going to introduce Canadian components into our German system?" It makes it very hard for us to be able to supply the equipment. We face the same problems in the United States. We are currently bidding to three U.S. cities. I presume my colleagues are too. The first question that the U.S. authorities ask us is, "Why should we consider your product when your own country denied you that right?"

Senator Bosa: That leads me to another question: How could you only match the bid by the German company when they had much greater transportation costs? Being a Canadian company, surely you would have had to be more competitive than they were, because you did not have such expenses?

Mr. Royer: No. We knew that our labour rates were lower than theirs. We knew that the Canadian dollar was advantageous compared with the German mark. Furthermore, we knew that our cars did not have to cross the Atlantic Ocean.

Senator Bosa: In spite of those advantages you were only able to match their bid—

Mr. Royer: No. We said that this was under the worst conditions, that we would match; but we were hoping we would have added a saving.

Senator Bosa: How competitive is your company in the national market outside the North American continent?

Mr. Royer: Except for one experience in Tunisia, we have except only in the U.S. market. We have presented directly five bids so far and we have succeeded in four.

Senator Bosa: Outside of the North American continent?

Mr. Royer: Outside North America. I am saying that we bid competitively because the other contractor was disqualified for not meeting their requirements. We won two orders in the U.S. and we have bid three directly in the U.S.

[Traduction]

tout a commencé lorsqu'Edmonton a essayé d'acheter le matériel de l'exposition mondiale à Montréal—Expo Express—et qui appartenait au gouvernement fédéral. Son offre était la plus basse et sa tentative d'acquérir le système est tombée à l'eau. Leur offre était la meilleure, mais ils n'ont pas obtenu le matériel. Je peux étayer ce que je dis. Il existait une antipathie profonde. A partir de ce moment, il se sont montrés très courtois, ils nous ont écoutés et faisaient même des propositions. Mais je crois que nous parlions à un mur.

M. Royer: Si je puis ajouter quelque chose à ce que vous venez de dire, l'Alberta commandera de nouveaux véhicules à la fin de l'automne. Nous leur avons présenté un autre type de véhicule, qui est entièrement compatible avec ce qu'ils possèdent maintenant, selon eux, car nous avons proposé d'utiliser les mêmes pièces électriques allemandes. Les voitures seront donc entièrement compatibles. Mais nous sommes toujours sur la corde raide, car bien qu'ils conviennent que notre produit est de la qualité qu'ils désirent, ils se demandent, puisqu'ils ont un système allemand, s'ils devront mettre des pièces canadiennes dans leur système allemand. Ce qui veut dire que nous aurons beaucoup de difficultés à pouvoir fournir le matériel. Les mêmes problèmes se posent aux États-Unis. Nous avons fait des offres à trois villes américaines. Nos collègues aussi, je suppose. La première question que les autorités américaines nous ont posée est: «Pourquoi devrions-nous envisager d'acheter votre produit lorsque votre propre pays ne l'a pas fait?»

Le sénateur Bosa: Cela m'amène à une autre question. Comment pouviez-vous faire la même offre que la société allemande alors qu'elle avait des frais de transport beaucoup plus élevés? En tant que société canadienne, vous auriez été sûrement plus concurrentielle qu'elle étant donné que vous n'aviez pas toutes ces dépenses?

M. Royer: Effectivement. Nous savions que le taux horaire de notre main d'œuvre était moins élevé que le leur. Nous savions que le dollar canadien possédait un avantage sur le mark allemand. De plus, nous savions que nos voitures n'auraient pas à traverser l'Atlantique.

Le sénateur Bosa: En dépit de ces avantages, vous n'avez pu que faire la même offre...

M. Royer: Non. Nous avons dit que c'était dans les pires conditions que nous ferions la même offre; mais nous espérions pouvoir l'abaisser.

Le sénateur Bosa: A quel point votre société est-elle concurrentielle en dehors du continent nord-américain?

M. Royer: Nous ne sommes présents que sur le marché américain, exception faite d'une expérience en Tunisie. Nous avons présenté cinq offres jusqu'à présent et nous en avons décroché quatre contrats.

Le sénateur Bosa: En dehors du continent nord-américain?

M. Royer: Oui. Notre offre était concurrentielle, car celle de l'autre entrepreneur a été jugée irrecevable; elle ne pouvait respecter les normes. Nous avons obtenu deux commandes aux États-Unis et nous avons fait trois offres directement aux États-Unis.

[Text]

Senator Bosa: You said you have a licensing arrangement for manufacturing the American model type of transportation cars. Are you associated with any other European company?

Mr. Royer: We own a division in Austria which delivers cars for the Vienna market exclusively. We have a licence agreement with the French for subway cars. This licence agreement, which is still in force, gives us all rights to pneumatic type of subway cars. We have a licence agreement for light rail vehicles and any other type of products that a major Belgium company has produced. This licence gives us the right to export in the U.S. So they sell us the design, we pay the royalty, and we produce the cars. This is how we can acquire their technology, because their plant is open to us.

Senator Bosa: I read in the newspapers that there was a joint venture, or that there was some kind of arrangement with an Italian company located near Trieste.

Mr. Royer: That is another division, Grandi Motori Trieste. It is for diesel powered engines of a very large size.

Senator Bosa: I have one final question. I have not yet read the international trade gospel according to K.W. Foley, so I cannot say that I am familiar with the activities of the corporation, which is a wholly-owned corporation by the Government of Ontario. Did you not have an opportunity to bid for the Alberta system—the Edmonton-Calgary system?

Mr. Foley: There are a couple of things. The word "bid" would not apply to the Alberta system. It was a negotiation, in the sense that none of us ever laid a bid on the table like you do in, say, Boston or Buffalo, where terms and specifications are determined and you then decide that you can deliver a piece of equipment to meet that specification. You fill in a bid form and submit it. The first thing we should say about Alberta is that this was not the case. They asked for proposals from a number of people to describe what they would do in order to meet their requirements. At that point they decided whether or not you would be allowed to negotiate with them. At that time we were in the process of undertaking the development of the Toronto streetcar, and we were told that we would have to meet the delivery date by 1978 because it was a requirement for the Games. We simply agreed that we could not meet that date, and so we did not put in a proposal.

We discussed it with them, and we discussed with them the potential for design work, but we did not put in a proposal on that basis.

Senator Bosa: Is it a profit-making corporation?

Mr. Foley: In the traditional marketplace, I would have to say "no". We spend a tremendous amount of money, and if you were to ask for a 10 per cent return on that money, you would not have it. You would not even have close to it. There are some areas in which UTDC realizes profits, and we try to segregate the two activities into those two areas. But at the bottom of the balance sheet, if you were to ask for a commer-

[Traduction]

Le sénateur Bosa: Vous avez dit que vous avez signé un accord pour fabriquer des voitures de type américain. Êtes-vous associé à une autre société européenne?

M. Royer: Nous possédons une division en Autriche qui livre les voitures sur le marché viennois uniquement. Nous avons signé un accord avec la France en ce qui concerne les trains du métro. Cet accord, qui est toujours en vigueur, nous donne tous les droits sur les trains à pneu. Nous avons un accord pour les véhicules légers sur rail et tout autre type de produit qu'une société belge importante fabrique. Cet accord nous donne le droit d'exporter aux États-Unis. Elle nous vend la conception, nous versions les redevances et nous produisons les véhicules. C'est ainsi que nous pouvons acquérir leurs techniques, car leur usine nous est ouverte.

Le sénateur Bosa: J'ai lu dans les journaux que vous aviez formé une entreprise à risques partagés ou que vous aviez signé un genre d'accord avec une société italienne située près de Trieste.

M. Royer: Il s'agit d'une autre division, la société Grandi Motori Trieste. Il s'agit de moteurs diesel d'une très grande taille.

Le sénateur Bosa: J'ai une dernière question à poser. Je n'ai pas encore lu l'évangile du commerce international selon K. W. Foley, si bien que je ne peux pas dire que je connais ce les activités de cette société qui appartient en totalité au gouvernement de l'Ontario. N'avez-vous pas eu l'occasion de soumettre une offre pour le système albertain—le système Edmonton-Calgary?

M. Foley: Je voudrais dire deux choses. Le terme «offre» ne peut s'appliquer au système albertain. Il s'agissait d'une négociation dans la mesure où personne n'a déposé d'offre sur la table comme c'est le cas, disons, à Boston ou à Buffalo, où les conditions et les devis sont arrêtés et où vous décidez que vous pouvez livrer le matériel correspondant au devis. Vous remplissez une formule d'offre et vous la soumettez. Je voudrais tout d'abord dire qu'à propos de l'Alberta, ce n'était pas le cas. Ils ont demandé à un certain nombre de personnes de faire des propositions et de décrire ce qu'il faudrait faire pour répondre à leurs besoins. C'est alors qu'ils ont décidé si oui ou non vous seriez admis à négocier avec eux. À cette époque, nous allions entreprendre la création du tramway de Toronto et on nous a dit que nous devrions respecter la date de livraison fixée en 1978, car il fallait que ce soit prêt pour les Jeux. Nous sommes convenus que nous ne pourrions respecter cette date et nous n'avons donc pas fait de proposition.

Nous en avons discuté avec eux et nous avons parlé de contrats éventuels de conception, mais nous n'avons pas fait de proposition en ce sens.

Le sénateur Bosa: Votre société est-elle à but lucratif?

M. Foley: Si l'on se fie aux critères ordinaires du marché, je dois vous répondre par la négative. Nous dépensons des sommes énormes et si vous demandiez un bénéfice de 10% sur ces sommes, vous ne l'obtiendriez pas, loin de là. L'UTDC réalise des bénéfices dans certains domaines et nous tentons d'établir une distinction entre les activités liées aux deux secteurs. Mais à la fin du compte, si vous demandiez des

[Text]

cial rate of return on the R & D expenditures, you would not have it yet.

Senator Bosa: Did the Americans interpret your intervention in these turnkey projects as a sneaky way of subsidizing the contractors?

Mr. Foley: We have certainly never had any expression of that concern from the customers. The alternative suppliers, on the other hand, have made the argument that the Intermediate Capacity Transit Systems that we are developing are being developed with public funds. I think Westinghouse, along with a couple of other U.S. corporations, have argued that we have had public subsidy in the development. However, that has now been mitigated substantially as a result of their being in exactly the same position.

SNV was given \$25 million to develop their air-trans vehicle, and Boeing and Westinghouse are in the same position. So, there is a recognition that the private sector, because transit is a government procurement, requires this assistance. The transportation business does not elicit sufficient profits to undertake major-scale, high risk technology development, and it is a very fickle market. To that extent, the U.S. suppliers also recognize this, and as a result they are putting a great deal of pressure on the U.S. Department of Transport to expand its research and development program.

My fear, of course, is that if they ever get started effectively, we will be left a long way behind.

The Chairman: Do I take it from that remark that you do not see large American corporations such as Boeing, which will put up \$1 billion front money to develop a new wide-bodied aircraft, doing the same type of thing in this particular field?

Mr. Foley: No, I do not, unless there is a government contract behind it.

The Chairman: Mr. McCallum, I think you had some comment relative to Senator Bosa's line of questioning.

Mr. McCallum: You raised the question of the competitiveness of Canadian supply for Edmonton, and in support of my colleague from Bombardier I would merely comment that this is a very small order, and Siemens-Duweg were in fact offering an add-on to their Amsterdam contract. It is basically the same car. So, they had an economy of scale situation which a Canadian supplier would not have had.

The Chairman: This is for the original system in Edmonton?

Mr. McCallum: Yes. Senator Bosa spoke of the transportation costs being disfavoured to offshore suppliers, and I merely point out that they were offering benefits which they had which a Canadian supplier would not have had.

Senator Neiman: Mr. Chairman, it would be fair to say that this committee is very sympathetic to the expressed desires of the gentlemen before us for a greater degree of recognition and encouragement of the mass transportation industry in Canada.

[Traduction]

bénéfices en retour des dépenses consacrées à la recherche et au développement, vous ne les obtiendriez pas.

Le sénateur Bosa: Les Américains ont-ils interprété votre intervention dans ces projets clé comme une façon détournée de subventionner les entrepreneurs?

M. Foley: Les clients ne nous ont jamais adressé ces commentaires. Par contre, les fournisseurs non sollicités ont prétendu que les systèmes de capacité moyenne que nous mettons au point le sont grâce à des fonds publics. Je crois que Westinghouse et deux autres sociétés américaines ont soutenu que nous avions reçu des subventions pour nos travaux. Toutefois, les critiques se sont presque tuées parce qu'ils se trouvent exactement dans la même situation.

La SNV a reçu \$25 millions pour concevoir son modèle d'avion et il va de même pour Boeing et Westinghouse. Ainsi, il est admis que le secteur privé a besoin de cet aide parce que c'est le gouvernement qui achète. Le secteur des transports n'est pas assez rentable pour se permettre d'entreprendre à grande échelle la mise au point de techniques qui présentent des risques élevés, et le marché fluctue grandement. Les fournisseurs américains l'admettent eux aussi et c'est pourquoi ils exercent de fortes pressions sur le département américain des Transports pour qu'il étende son programme de recherche et de développement.

Évidemment, s'ils mettent ces projets en branle, j'ai peur que nous nous retrouvions loin derrière.

Le président: Dois-je en conclure que vous ne croyez pas que de grandes sociétés américaines comme Boeing qui investira \$1 milliard dans la conception d'un nouvel avion gros porteur, feront de même dans ce domaine?

M. Foley: Je ne crois pas, à moins que la société ne soit assurée d'un contrat avec le gouvernement.

Le président: Monsieur McCallum, je crois que vous aviez certains commentaires à propos des questions du sénateur Bosa.

M. McCallum: Vous avez parlé du caractère concurrentiel des fournisseurs canadiens d'Edmonton et comme l'a dit mon collègue de Bombardier, il s'agit là d'une très petite commande, et en fait, l'offre de Siemens-Duweg venait se greffer au contrat d'Amsterdam. Fondamentalement, il s'agit de la même voiture. Ce fabriquant fonctionnait donc à l'intérieur d'une économie d'échelle, ce qui n'était pas le cas pour les fournisseurs canadiens.

Le président: Vous parlez du réseau initial à Edmonton?

M. McCallum: Oui. Le sénateur Bosa a déclaré que les coûts de transport étaient défavorables aux fournisseurs étrangers et je souligne simplement qu'ils offraient des avantages que les fournisseurs canadiens ne pouvaient proposer.

Le sénateur Neiman: Monsieur le président, il serait juste de dire que ce comité espère vivement, comme le témoin d'ailleurs, que le secteur du transport en commun au Canada sera mieux compris et recevra plus d'encouragement.

[Text]

A lot of our questions directed to you, and on which you prepared your remarks, were in regard to the marketing problems, particularly with the United States "Buy America" policy. However, I should like to go back a bit to some other remarks that you have made. We have the R&D component of the industry; we have the production component; and then we have the marketing and sales component. I should like to hear some comments from you, starting with R&D, as to where you feel the private sector and the government should be contributing, if at all; whether you feel the government should be intervening in the area of what we call development or pure research; whether you feel you have been remiss yourselves in not being sufficiently adventurous, or whatever word you might care to use, in promoting your own R&D, your own research, applied and pure; and how you feel governments can make the best contribution, particularly with the corresponding problems of countervail that might occur. And then I would like to hear the same sort of views expressed with regard to the production component in Canada—that is, whether you feel you should be doing more or where and how you feel governments could be of greater assistance to you.

Mr. Foley: Taking your description of the three processes of the product being formed and developed—the actual production and assembly of it, and then the marketing of it—speaking personally and with respect to UTDC, I believe that, in effect, UTDC only exists because of the difficulties in Canada as between the federal and provincial levels of government in the area of mass transit. It has always been, and continues to be, the desire of the federal government to not penetrate that field of endeavour, as it involves dealing with municipalities and grant structures to municipalities, and so on. As a result, there has been avoidance at the federal level of becoming involved in urban transportation.

I believe that that is a bit misleading when it comes to research and development, because I believe there are two effective roles for the government, the first being in research and development with respect to the product. In many ways, part of our parochial procurement program in Canada could be overcome if there were a stronger role at the federal level with respect to the product itself and the development of that product. I always have difficulty arguing against my shareholder; but, on the other hand, we do have great pressures on us as we develop this technology to act, in some manner, parochially from time to time. If that technology were being developed by the public purse, as it is now, but on a national basis instead of on a provincial basis, there would be fewer parochial pressures within the country. I also believe it would be more effective to distribute that technology to the private sector.

We have, as part of our corporate charter, which we wrote back in 1972, a provision that we are prohibited from manufacturing, which means that we must transfer, in whatever form is possible, that technology to the private sector, whatever it is Canadian or offshore, to have it manufactured. I believe that is a role that could easily have been done by the federal government as well as the provincial governments, and

[Traduction]

Un grand nombre des questions que nous vous avons adressées et aux quelles se rattachent vos observations sur les problèmes de commercialisation, surtout en regard de la politique «Buy America». Cependant, j'aimerais revenir brièvement à certaines autres observations que vous avez faites. Nous avons parlé des travaux de recherche et de développement dans l'industrie, de la production et enfin de la commercialisation et des ventes. A propos de la recherche et du développement, j'aimerais que vous nous expliquiez à quel niveau, selon vous, le gouvernement et le secteur privé devraient apporter leur contribution; le gouvernement devrait-il intervenir au chapitre du développement ou de la recherche pure? Estimez-vous avoir été négligent ou n'avoir pas été assez audacieux dans l'encouragement de vos activités de recherche et de développement, de votre recherche appliquée et pure? Selon vous, comment le gouvernement pourrait-il apporter la meilleure contribution possible, compte tenu en particulier, des problèmes de compensation qui peuvent survenir? J'aimerais ensuite que vous fassiez de même à propos de l'aspect production au Canada. c'est-à-dire que vous nous disiez si vous estimez que vous devriez faire plus et de quelle façon et à quel niveau les gouvernements pourraient vous être plus utiles.

M. Foley: Dans le cadre de votre description des trois étapes que suit l'industrie, c'est-à-dire la conception, la production et la mise en marché, je puis dire que l'UTDC n'existe qu'en raison des différends qui opposent, au Canada, les niveaux fédéral et provinciaux en matière de transport en commun. Le gouvernement fédéral a toujours évité et continue d'éviter de s'engager dans ce secteur, parce qu'il lui faut traiter avec les municipalités, établir des structures pour le versement de subventions à des municipalités, etc. C'est pourquoi le gouvernement fédéral a évité de s'engager dans le transport urbain.

Je crois qu'il faut éviter une certaine confusion en matière de recherche et de développement, car j'estime que le gouvernement a, en fait, deux rôles distincts à jouer, le premier étant lié à la recherche et au développement portant sur le produit. De multiples façons, nos programmes d'achat locaux au Canada pourraient, en partie, être rendus inutiles si le gouvernement fédéral s'intéressait davantage à la conception du produit. J'ai toujours peine à tenir tête à mes actionnaires, mais, d'autre part à mesure que nous mettons au point cette technique, nous subissons de fortes pressions de la part de certains qui voudraient que nous encouragions davantage les entreprises locales. Si ces techniques étaient développées grâce aux fonds publics, comme c'est le cas actuellement, mais à une échelle nationale plutôt que provinciale, les pressions locales diminueraient au pays. Je crois également qu'il serait plus efficace de transmettre cette technologie au secteur privé.

Une disposition de notre charte, qui a été rédigée en 1972 nous interdit de fabriquer des produits, ce qui signifie que nous devons transmettre cette technique au secteur privé, qu'il s'agisse de manufacturiers canadiens ou étrangers, pour qu'ils fabriquent le produit. Je crois que le gouvernement fédéral ou ceux des provinces auraient pu facilement s'en charger et les résultats auraient peut-être été différents au Canada. La cor

[Text]

It might have had different results nationally. Product development is a very high cost aspect, and that is certainly one area where the national government could play an effective role.

As was mentioned, on every particular order there is design engineering and application engineering, and that is true. That work should never be taken out of the hands of the private sector. It relates to tooling; it relates to the way in which the factories operate. However, there is a sufficient requirement, I believe, ahead of that that needs to be met by the public sector. For instance, we are only qualified in the United States for what is called the "Downtown People Mover" market because there is a complete and operating prototype in Canada now on a 480 acre field in Kingston. Without that facility, no product manufacturer would be qualified for that U.S. program. So, to that extent, there has been that advancement.

The other role that I think government has—and this may not be shared by my colleagues here—arises out of the fact that this is a public procurement marketplace. It is a marketplace that is gravely influenced by international, diplomatic and governmental arrangements as between one country and another. We find major marketing efforts on behalf of our competitors funded by their national governments. You see his all over the world, and it includes the financing of major deals with customers and all of the various bilateral arrangements that come into it. I believe that this again is an effective role for the public sector.

I see nothing in Canada that would prohibit the industry we have now from delivering anything that could be developed in his country and sold abroad. We have sufficient manufacturing expertise and sufficient manufacturing investment, and an apparent readiness to make the necessary investments in plant and equipment. But it is a big step for them to go forward and make that investment in major scale front-end research and development.

As the chairman indicated, Boeing put up \$1 billion to invest in a new wide-body aircraft. While that is true, one of the beneficiaries of the U.S. military procurement practices has been the U.S. aerospace companies. I think Mr. McDonnell, if he were still alive and here today, would indicate to you that the will never break even on his DC-10 and that that plane was financed, ostensibly from U.S. military procurements. The research and development is done under U.S. military procurements. We do not have a similar type of structure in Canada with respect to the transit industry.

So, those are two major areas for public sector involvement. I believe we are going to become more and more vocal over the next decade as the provinces take over and move into the international trade area and continue to expand their research and development, as I believe Ontario is going and as I sense what is happening in Alberta in terms of how they make choices with respect to their technology. Each of the provinces is applying an industrial development strategy to this marketplace that I think will be divisive in terms of getting a major

[Traduction]

ception compte pour beaucoup dans le prix d'un produit et le gouvernement fédéral pourrait certainement jouer un rôle efficace à ce niveau.

Comme on l'a déjà dit, chaque commande nécessite des travaux de conception et d'application. Il faut absolument en laisser le soin au secteur privé. Cette étape concerne l'outillage et la façon dont les usines fonctionnent. Toutefois, je crois que le secteur public doit, au préalable, apporter une certaine contribution. Par exemple, nous ne pourrions accéder aux États-Unis au marché du transport des centres-villes si un prototype ne fonctionnait déjà à Kingston sur un terrain de 480 acres. Sans ces installations, aucun manufacturier ne pourrait participer au programme américain. Ainsi, ce premier pas doit être franchi.

L'autre rôle du gouvernement, et mes collègues ne seront peut-être pas d'accord avec moi, tient au fait que nous nous intéressons à un marché d'achat public. Ce marché est grandement influencé par les accords internationaux, diplomatiques et gouvernementaux, conclus entre divers pays. Nos concurrents, financés par leurs gouvernements nationaux, consentent de grands efforts de commercialisation. La tendance est mondiale. Elle se traduit par le financement de contrats importants avec des clients et la signature de diverses ententes bilatérales. Je crois que c'est un rôle qui convient au secteur public.

A mon avis, rien n'empêche l'industrie canadienne de produire toutes les marchandises qui peuvent être fabriquées au pays et vendues à l'étranger. Nous disposons des compétences voulues dans le domaine manufacturier ainsi que d'investissements suffisants et il semble qu'on est prêt à consentir les investissements nécessaires en matière d'usines et de matériel. Mais c'est une décision importante pour l'industrie que de consentir des investissements importants à la recherche et au développement.

Comme le président l'a souligné, la société Boeing a investi \$1 milliard pour la fabrication d'un nouvel avion à carlingue large. Cela est vrai, mais ce sont les sociétés aérospatiales américaines qui, aux États-Unis ont le plus profité des politiques d'achat d'approvisionnements militaires. Si M. McDonnell était encore parmi nous aujourd'hui, je suis convaincu qu'il vous dirait qu'il ne ferait jamais faillite même avec son DC-10 et que la construction de cet avion a été financé par des achats militaires américains. La recherche et le développement sont financés par l'achat d'approvisionnements militaires américains. La situation est différente au Canada par l'industrie des transports.

Voilà donc les deux domaines où le secteur public devrait concentrer ses activités. Je crois que cette position sera de plus en plus défendue au cours de la prochaine décennie à mesure que les provinces se lanceront dans le domaine du commerce international et continueront d'augmenter leurs activités de recherche et de développement comme c'est le cas de l'Ontario et, si je ne m'abuse, de l'Alberta si l'on en juge par les choix que cette province fait dans le domaine technologique. Ces deux provinces mettent en œuvre une stratégie de développe-

[Text]

share of the world markets. I leave the manufacturing to the manufacturers.

The Chairman: As the chairman of Bombardier said in a speech recently, the last thing we need in Canada is 10 different public transit company manufacturers, located one in each province.

Mr. Foley: I agree with that.

Senator Neiman: Mr. McCallum, do you have any comments with regard to research and development within your company and what percentage is done in Canada? Is there any pure research, basic research done here, and do you feel that more could be done here in the private sector?

Mr. McCallum: Before responding to that, I want to point out that Boeing made that investment of \$1 billion on the basis of a \$30 billion order book backlog, which is a very comfortable situation. I endorse Mr. Foley's remarks that they have a very wide base on which to support their R&D, largely arising from the government procurement for the military side.

The Chairman: I might just interject to say that my comparison with Boeing was not meant to be critical. It was more a statement that the nature of your industry is such that this is not the type of thing that a Boeing is likely to step into into and do, in any event, because there is not that market there, there is not that order book.

Mr. McCallum: They got out of it.

The Chairman: Yes, that was the point I was wanting to make. I was not using that as an example of what should be done, but what should not be done.

Mr. McCallum: The cents per pound was too tight for Boeing, particularly given the way in which they were doing it.

You have heard an awful lot from the private sector on R&D and what should and should not be done—tax incentives, carry-forwards, carry-backs, deferrals, and so forth. I do not think I need recite those at this point in time. Certainly, we have to respond to shareholders. There has to be some tangible prospect of return on what we invest. The transit market is very variable. We think we are looking forward, in the not too distant future, to some intensive boom times, as it were—a requirement for 600 more cars per year in the North American market. In the immediate future, though, it will be flat. We have just been through a period where the requirement was probably about 300 cars a year. So, we have very much a cyclical situation, an unpredictable situation. The requirements vary an awful lot. What may be good for one particular application is no good for another. There has been virtually no standardization. This makes it very difficult to get into any kind of pure R&D, and we end up with basically a custom design approach to each one of our opportunities, which are, let us say, at the heavier end of the scale, and not at the people mover end of the scale. We have to rely quite a lot on development in other countries, particularly when you come to some of the systems. In this way, possibly, we, as a company,

[Traduction]

ment industriel qui leur permettra d'obtenir une partie importante des marchés mondiaux. Je laisse la fabrication aux fabricants.

Le président: Comme l'a dit le président de Bombardier dans un discours récent, la dernière chose dont nous avons besoin au Canada, c'est d'une société de fabrication de transport public pour chaque province.

M. Foley: En effet.

Le sénateur Neiman: Monsieur McCallum, avez-vous des commentaires à faire au sujet de la recherche et du développement au sein de votre société? A votre avis, quel pourcentage de ces activités sont effectuées au Canada? Est-ce qu'on s'adonne à la recherche pure au Canada et croyez-vous que le secteur privé pourrait faire davantage dans ce domaine?

M. McCallum: Avant de répondre à votre question, j'aimerais souligner que la société Boeing a consenti un investissement de \$1 milliard parce qu'elle avait des commandes en souffrance de l'ordre de \$30 milliards, ce qui est une situation fort rassurante. Je crois, comme M. Foley, que cette société peut financer sa recherche et son développement surtout grâce aux achats gouvernementaux dans le domaine militaire.

Le président: J'aimerais simplement préciser que ma comparaison avec Boeing n'était pas une critique. Je voulais simplement souligner que la nature de votre industrie est telle qu'une société comme Boeing n'est pas prête à s'y risquer parce qu'il n'existe pas de marché.

M. McCallum: Ils se sont retirés.

Le président: Oui, c'est justement ce que je voulais dire. Je ne donnais pas cette société en exemple de ce qui doit se faire, au contraire.

M. McCallum: Le prix de la livre était trop élevé pour Boeing, particulièrement compte tenu de sa façon de procéder.

Vous avez entendu beaucoup de choses du secteur privé sur la recherche et le développement et sur ce qui devrait être fait ou non en matière de crédit d'impôt, de report sur les exercices postérieurs, de report de l'impôt, etc. Je ne crois pas que je doive vous rappeler ces choses. Nous devons certes répondre aux questions des actionnaires. Ce que nous investissons doit nous rapporter. Le marché des transports est très instable. Je crois que la situation se redressera dans un avenir rapproché et que la demande sera de 600 wagons de plus par an en Amérique du Nord. A court terme, cependant les perspectives sont peu reluisantes. Nous venons de traverser une période où la demande est tombée à environ 300 wagons par an. La situation est cyclique et imprévisible. Les besoins varient grandement. Ce qui peut être bon dans un cas ne l'est pas nécessairement dans l'autre. Il n'y a presque pas eu d'uniformisation. Il est donc très difficile de se lancer dans la recherche et le développement purs et nous devons donc adapter notre méthode à chaque cas, c'est-à-dire, la plupart du temps pour les transporteurs lourds plutôt que les transporteurs de passagers. Nous devons compter grandement sur les réalisations d'autres pays, particulièrement quand il s'agit de certains systèmes. A cet égard, notre société a l'appui de certains autres

[Text]

have a measure of support in some of the other questions of our group. This has not been of significant benefit until this point in time. We believe that from here on in it will be. I hope I am not giving information to my competition, but there are signs of some forms of integration on an international scale all around.

There simply has to be some form of funded program for any kind of innovative research and development. Very often, if you can develop a product, the demand for it follows; but if you do not have the product you will never find the demand—that is when you are not in a position to develop a product and then create a demand. I know that with regard to the biggies like GM, you can mention cases where they have gone in for pure R&D, have come up with a new product, and then developed a market. I do not think, with our economies of scale, with our share of the market and the size of our company, that we are in a position to do this. The front end funding is too heavy. We therefore end up with a lighter scale, a lighter order of things.

Senator Neiman: Are you suggesting that there could be, or should be, in the future something resembling a world car, or a "K" car, or whatever it is called, in the automotive industry? Do you see yourselves moving to some kind of standardization or co-ordination of design?

Mr. McCallum: In some of the systems areas this could well be the case. As the competing systems—I am referring now to, let us say, train control systems and propulsion systems, which are basically different—vie with each other, they are tending to develop along lines with common objectives, and you do get a certain amount of standardization in technology.

We are getting more standardization, with fallout from the aerospace and automotive sectors and elsewhere, in some of our manufacturing processes, so there is some degree of incremental standardization in some areas, but not on the total scale.

Senator Neiman: Can you see government at the federal level imposing requirements in that area as a condition of becoming involved in trying to prevent this fragmentation of the industry across ten provinces, for instance, and trying to get some kind of co-ordinated effort in production?

Mr. McCallum: This has been tried. There has been a state-of-the-art car in the United States, and a variety of other innovative attempts, but they really have not succeeded. There have been some attempts, for instance, at unifying procurement requirements, let us say between Baltimore and Miami, and places like that; but if you get down to the fine print you are really talking about two different requirements, with only an alleged similarity. Although there have been attempts, no one has yet achieved any kind of standardization. To some degree there has been standardization in Germany, but I cannot think of anywhere else where in rail public transit there has been any kind of standardization.

Senator Neiman: Mr. McCallum, you spoke earlier of the pressing necessity of dealing with your problems, or marketing problems, in the United States, almost immediately, and you mentioned the electrical industry, which provides your strong-

[Traduction]

secteurs de notre groupe. Cet appui ne s'est pas traduit par des avantages importants jusqu'à maintenant. Nous croyons que la situation changera sous peu. J'espère que je ne suis pas en train de dévoiler notre stratégie à nos concurrents, mais je crois qu'on assistera à une certaine intégration à l'échelle internationale.

Il est évidemment nécessaire qu'un programme finance la recherche et le développement. Très souvent, quand on réussit à concevoir un produit, la demande pour ce dernier naît automatiquement. Mais si vous ne possédez pas le produit, il vous sera impossible de créer la demande. Je pense à certaines grosses sociétés comme GM qui se sont lancées dans la recherche et le développement purs, qui ont trouvé un nouveau produit et qui ont ensuite trouvé un marché pour celui-ci. Je ne crois pas que nous soyons dans la position de faire de même en raison de nos économies d'échelle, de notre place sur le marché et de la grosseur de notre société. Le financement est trop important au début. Nous devons nous contenter d'agir sur une plus petite échelle.

Le sénateur Neiman: Proposez-vous que l'on conçoive dans l'avenir une voiture mondiale ou une voiture «K» pour l'industrie de l'automobile? Croyez-vous que l'industrie se dirige vers une certaine uniformisation des modèles?

M. McCallum: Cela pourrait être le cas dans certains domaines. Je songe aux systèmes de contrôle et de propulsion ferroviaires qui sont sensiblement différents et pour lesquels on semble s'être fixé des objectifs communs. Il y a place dans ce domaine à une certaine uniformisation technologique.

Les opérations se normalisent de plus en plus et l'on constate des retombées dans plusieurs domaines—aérospatial, automobile—ainsi que sur le secteur manufacturier; donc on peut parler dans une certaine mesure d'une normalisation partielle mais non pas totale.

Le sénateur Neiman: Croyez-vous que le gouvernement fédéral puisse imposer des conditions de participation dans ce domaine et essayer d'empêcher que la fragmentation industrielle survienne dans les dix provinces, par exemple, en coordonnant les efforts de production?

M. McCallum: On a essayé. Un wagon ultra perfectionné a été fabriqué aux États-Unis et l'on a essayé d'innover beaucoup, mais à vrai dire sans succès. On a essayé par exemple d'uniformiser les procédures d'achat d'entre Baltimore et Miami mais en fin de compte on continue de parler de deux procédures différentes qui se ressemblent peu. En dépit de toutes ces tentatives on n'est pas parvenu à la normalisation. Dans une certaine mesure, la normalisation a eu lieu en Allemagne mais à ma connaissance il n'y a pas d'autre pays où l'on pourrait parler de normalisation dans le transport en commun rapide par rail.

Le sénateur Neiman: Monsieur McCallum, vous avez parlé tout à l'heure de la nécessité impérieuse de s'attaquer à vos problèmes, soit des problèmes de commercialisation, aux États-Unis, presque immédiatement; à cet égard vous avez dit

[Text]

est opponents in the States at the moment. Do you see, as the most effective means of communication, or of alleviating that situation, an approach as between industry and industry, or do you believe that these decisions will be made in Congress at some point, and that there should be a committee-to-committee or government-to-government kind of communication? How do you see the best way of breaking down the impasse that seems to be building here?

Mr. McCallum: We have tried the industry-to-industry approach, but it is a very delicate matter indeed. There are certain provisions in United States law which preclude such a type of dialogue. It has proved to be virtually impossible for a Canadian car builder to talk to a United States car builder. We have had contact with them all, of course. In fact, they have taken a number of their management staff from us. We have provided staffing for a number of now defunct United States car builders. But other than a very informal level of contact, we have not been able to, as it were, strike a deal, if that is what you are asking. We have approached the United States suppliers and, to some degree, the equipment suppliers have tended to soften some of the demands made by the car producers and steel producers. I think we have had a better dialogue with their public sector—people like UMTA, with the transit properties, and with some of the associations, like APTA and RPI. But it is a very delicate area of discussion in which to come to any sort of entente cordiale across the border. I think if you are in their midst, and wear two hats, as one of them, you have better prospects.

The Chairman: Something would have to be done at the governmental level for anything to be achieved.

Mr. McCallum: The legal implications are just too delicate.

Senator Haidasz: Mr. Chairman, I would like to ask our witnesses this morning how effective our present Canadian tariffs are in protecting the Canadian mass transit equipment industry from United States competition.

Mr. McCallum: I do not think we need any. Well, let us qualify that. On the equipment side they already have a fair share. In fact, they have an inordinate share, which they do not recognize. If you look at some of our sectors, like the bus business, for example, some of our suppliers are in fact United States subsidiaries. You would really have to ask that question of the Canadian component suppliers. I would suggest that the scene probably isn't that difficult for them. They are usually some form of subsidiary.

Mr. Foley: Just one comment about that. I think it is not so much a question of the impact of the tariffs, but of tariffs relative to other problems, and therefore how relevant a tariff might be.

Three or four years ago, I guess, we undertook to supply some streetcars to Toronto, for which we had to procure gear boxes. At that time we only had one North American alterna-

[Traduction]

que le secteur de l'industrie électrique constitue aux États-Unis votre plus forte opposition pour l'instant. Croyez-vous que la façon la plus efficace de communiquer ou de décrire cette situation passe par la voie de la concertation interindustrielle, ou croyez-vous alors que les décisions seront prises par le Congrès à un moment venu, ou encore qu'il faudrait plutôt qu'il y ait dialogue entre les comités ou entre les différents paliers de gouvernement? A votre avis quelle est la meilleure façon de sortir de l'impasse qui semble apparaître?

Mr. McCallum: Nous avons essayé le dialogue interindustriel, mais c'est très délicat. Le droit américain comporte certaines dispositions qui empêchent l'existence d'un tel dialogue. Ainsi, il est virtuellement impossible pour un constructeur de wagons canadien de communiquer avec un constructeur américain. C'est ce que nous avons fait pour tous bien entendu. En fait, ils nous ont pris certains de nos gestionnaires. Je dirais même que nous avons fourni le personnel de certains constructeurs américains qui n'existent plus aujourd'hui. Mis à part ce type de rapport très informel, il ne nous a pas été possible d'arriver à une entente si c'est la question que vous posez. Nous avons contacté les fournisseurs américains, et dans une certaine mesure, ils ont eu tendance à adoucir certaines des demandes des constructeurs et des aciéries. Je crois que le courant passe mieux avec le secteur public, par exemple avec des gens comme UMTA, les responsables d'entreprises de transport ainsi que certaines associations comme APTA et RPI. Mais il s'agit de questions très délicates pour lesquelles il est difficile d'arriver à une entente cordiale. Je crois que vous êtes l'un d'entre eux et que vous n'êtes contre ni l'un ni l'autre vous avez de meilleures chances.

Le président: Il faudrait faire quelque chose au niveau du gouvernement.

Mr. McCallum: Les questions juridiques qui se posent sont trop délicates.

Le sénateur Haidasz: Monsieur le président, je voudrais demander aux témoins si les tarifs canadiens en vigueur protègent véritablement l'industrie de fabrication du matériel de transport, de la concurrence des produits américains.

Mr. McCallum: Je ne crois pas que nous ayons besoin de protection. Soyons un peu plus explicite. En ce qui concerne le matériel, les Américains disposent déjà d'une bonne partie du marché. En fait leur marché est plus important qu'ils le croient. Par contre, certains de nos secteurs industriels comme dans celui de la construction des autobus par exemple, on note que certains fournisseurs sont en fait des filiales d'entreprises américaines. Pour en savoir plus il faudrait que vous posiez la question aux fournisseurs canadiens de pièces. Je crois à mon avis que, pour eux, il n'y a pas beaucoup de difficultés puisqu'ils s'agit en général de filiales.

Mr. Foley: Un mot à ce sujet. Je crois que c'est moins une question d'efficacité des tarifs que l'importance des tarifs par rapport à d'autres problèmes et en conséquence de leur pertinence.

Il y a trois ou quatre ans de cela, nous nous sommes engagés à fabriquer des tramways pour la ville de Toronto pour lesquels nous avons dû acheter des boîtes de vitesses. A

[Text]

tive to the gear box supplier, and that was North American Rockwell, which could supply them from the United States, bring them all up and assemble them in a garage in Mississauga. We approached SPAR Aerospace at the time and asked them to put in a bid to us on the manufacturing of the gear box, which they did. They were a high bidder, as opposed to Rockwell, but we went ahead with them anyway. Since that time they have been able to sell that component into the United States on a number of orders that have been supplied by an Italian company, and I guess they are supplying it to the Japanese through the Westinghouse truck link. So the impediment appeared to be, to SPAR, not so much the tariff, or the marketing, but the sheer cost of buying the machinery and the design in the very beginning. Having achieved that, they appear to be marketing relatively successfully. I think, really, it has a great deal to do with the desirability of the product, which, as was referred to by Mr. Royer in his remarks, is based on a European design that was brought in and changed, modestly, but is being produced here.

In some cases the tariff is not as important as the original cost to get into design and the manufacturing itself.

Senator Haidasz: If we should have a bilateral free trade agreement with the United States, eliminating tariff barriers entirely, how would your industry be affected?

Mr. Foley: My guess is that our competition in the United States would say, "There's no Canadian market for systems or cars anyway, so it doesn't matter what the tariffs are." They would say that we do not allow them to be bid on by United States car manufacturers. I am sure that would be one of their complaints. I think, therefore, that from that point of view it probably does not matter.

From the point of view of components, I think it would probably have some impact. On the other hand, the component industry in Canada—I may be wrong—is, I would think, at least 95 per cent subsidiary to foreign companies. At least 95 per cent. I may be overstating it.

Mr. McCallum: Can I put another complexion on this in response to your question?

While Canadian car builders may have no real concern with competition from United States car builders, what we would be concerned about is any pseudo car builders who might appear from time to time in the United States, like, for instance, the Japanese assembly operation, or perhaps an Italian one, for that matter, and if that type of operation were to seek to compete in Canada. But with regard to straight Canadian-U.S. there is no problem. You see, it is the pseudo outfits that matter. I am speaking of mass transit.

I made an earlier comment about railway freight equipment, and clearly the present tariff levels do maintain some kinds of balance. The United States car builders have a minor position in Canada freight car requirements, and likewise, Canadian car builders have a minor position in United States freight car requirements. It recently peaked, but subsided. The tariffs appear to hold the two at bay, as it were, and more or less in balance.

[Traduction]

l'époque il n'y avait qu'un autre fournisseur de boîte de vitesses, c'est-à-dire North American Rockwell, qui pouvait nous vendre des boîtes de vitesses en provenance des États-Unis, à savoir acheminer au Canada des pièces et les assembler dans un garage à Mississauga. Nous nous sommes mis en rapport avec SPAR Aerospace et nous leur avons demandé leur prix. Ils étaient supérieurs aux autres surtout à ceux de Rockwell mais nous avons quand même fait affaires avec eux. Depuis lors ils sont parvenus à vendre des boîtes de vitesses aux États-Unis par le biais de commandes passées par l'Italie et je crois qu'ils vendent également au Japon par l'entremise de leur filiale de construction de camion Westinghouse. Pour SPAR, semble-t-il, la difficulté ne résidait pas tant dans les tarifs ou dans la commercialisation mais simplement dans le coût d'achat des machines et dans la conception de départ. Après cela, leurs opérations ont pris de l'expansion. Je crois qu'un élément essentiel a trait au besoin du produit, qui comme M. Royer l'a dit, est basé sur un concept européen que l'on a modifié un peu pour le fabriquer ici.

Dans certains cas le tarif n'est pas aussi important que les coûts nécessaires à la conception et à la fabrication.

Le sénateur Haidasz: Si nous constituions une zone de libre-échange bilatérale avec les États-Unis et que nous éliminions les barrières tarifaires, comment réagirait votre secteur industriel?

M. Foley: Je crois que nos concurrents américains diraient, «Il n'y a aucun marché au Canada de toute façon, donc peu importe ce que seront les tarifs»; ils diraient que nous ne permettons pas aux constructeurs américains de soumissionner. Je suis sûr que ce serait une de leurs doléances. En conséquence, de ce point de vue, l'instauration d'une zone de libre-échange ne changerait rien.

Du point de vue des pièces je crois qu'il en serait autrement. D'autre part l'industrie canadienne des pièces—je peux me tromper—est pourtant au moins à 95 p. 100 dans les mains de filiales de compagnies américaines installées au Canada. Au moins 95 p. 100. J'exagère peut-être un peu.

M. McCallum: Puis-je apporter un autre son de cloche à ce sujet en réponse à votre question?

Bien que les constructeurs d'automobiles canadiens n'aient pas à craindre la concurrence des constructeurs américains, ce qui nous inquiète ce sont les pseudo-constructeurs de voitures qui peuvent faire leur apparition aux États-Unis, par exemple une usine de montage japonaise ou italienne qui cherche à concurrencer le Canada. Mais en ce qui a trait aux relations directes Canada-États-Unis, il n'y a aucun problème. Ce sont les quasi-entreprises qui comptent dans le secteur du transport en commun.

J'ai déjà fait une remarque au sujet des wagons de marchandises et dit que le niveau actuel des tarifs assure un certain équilibre. Les constructeurs d'automobiles américains occupent une position négligeable dans la fourniture de wagons de marchandises canadiens et vice-versa. Il y a récemment eu une pointe qui s'est vite résorbée. Les tarifs semblent les tenir tous deux en échec ou plus ou moins en équilibre.

[Text]

Mr. Royer: I just wanted to say the same thing. Under the present conditions we would certainly favour that; but what happens is, if a major Japanese manufacturer comes and establishes itself in Los Angeles, with an amount of dollars that we cannot even dream of in Canada, and they decide to invade the market, then it makes it a little bit different, because we would be pushed outside the United States market and outside the Canadian market.

The Chairman: But surely so would the United States firms, in terms of what you say. Senator Haidasz's question was directly related to a bilateral arrangement.

Mr. Royer: Yes. With the actual United States firms there would be no problem.

The Chairman: Thank you, Senator Haidasz. Is that all you had?

Senator Haidasz: Yes.

Senator Neiman: I have nothing further.

Senator Stanbury: I apologize for slipping out, but I had to attend another meeting. I may have missed something, and I would appreciate it if you would stop me if I am going over old ground.

I gather from the original statements and from what I have heard during questioning, that your feeling is that the procurement policies not only of the federal states but also of the provinces and the municipalities, and the parochial attitudes on both sides of the border, have turned out to be much more important than tariffs, for instance, and other obstacles that may be in your way. The question in my mind is: Do you perceive as possible that we may be able to get into some kind of joint defence production deal where we have a reciprocal procurement policy adopted by both the United States and the Canadian governments? In view of the parochial attitude that you have described, would the industry have any faith in such a treaty in view of the possible attitudes of the states and the municipalities as to whether they would fit into any procurement policy that might be adopted by the national governments?

Mr. McCallum: I think we have already answered the question in part by saying that we would favour a bilateral arrangement, "defence sharing" or whatever you want to call it. However, it has been pointed out that solving the federally-controlled non-tariff barriers is not the only problem. There are problems downstream from that that we have discussed such as limitations of technical specifications, preferences at a local level, labour objections, and there is all kinds of lobbying downstream that would require to be sorted out just as we do in Canada. We would have to be able to deliver the provinces, for instance, and that is a big question.

Senator Stanbury: How serious and how important is the exchange rate?

The Chairman: We have already dealt with that to the extent that while it is an advantage, it is becoming less and less of an advantage as our productivity levels again are becoming

[Traduction]

M. Royer: C'est justement ce que je voulais dire. Dans les conditions actuelles, nous y serions certainement favorables; ce qui arrive c'est que si un grand fabricant japonais s'installe à Los Angeles et investit une somme absolument inimaginable pour nous au Canada, et qu'il décide d'envahir le marché, alors c'est autre chose car nous serions éliminés non seulement du marché américain mais encore de notre propre marché.

Le président: A ce compte-là, les entreprises américaines le seraient aussi. La question du sénateur Haidasz vise directement un accord bilatéral.

M. Royer: Oui. Il n'y a aucun problème avec les entreprises américaines existantes.

Le président: Merci, sénateur Haidasz. Aviez-vous autre chose?

Le sénateur Haidasz: Oui.

Le sénateur Neiman: Je n'ai rien à ajouter.

Le sénateur Stanbury: Je m'excuse de m'être absenté, mais je devais participer à une autre réunion. J'ai peut-être manqué quelque chose et je voudrais que vous m'avertissiez si je reviens sur du déjà vu.

Si j'en juge par les premières déclarations et par ce que j'ai entendu pendant la période des questions, vous pensez que les politiques d'achat des États fédéraux, des provinces, des municipalités et aussi l'étroitesse d'esprit de part et d'autre de la frontière, finissent par être beaucoup plus importantes que les tarifs par exemple, ou d'autres obstacles sur votre chemin. La question que je me pose est celle-ci: est-il, selon vous, pensable que nous puissions arriver à conclure un certain accord conjoint de production de défense si les gouvernements du Canada et des États-Unis s'entendaient sur une politique d'achat réciproque? Compte tenu de l'étroitesse d'esprit dont vous avez parlé, l'industrie ferait-elle confiance à un accord de ce genre vu l'attitude éventuelle des états et des municipalités qui se demanderaient peut-être s'ils ont une place dans une politique d'achat adoptée par les gouvernements nationaux?

M. McCallum: Je crois que nous avons déjà répondu en partie à cette question; nous avons dit que nous étions favorables à un accord bilatéral de partage de la défense ou de ce que sais-je encore. Mais nous avons aussi souligné que le problème des barrières non tarifaires contrôlées par le fédéral n'est pas le seul. Il y a d'autres problèmes qui en découlent et dont nous avons discuté, telles les limites de spécifications techniques, les politiques de préférence adoptées à un niveau local, les objections relatives à la main-d'œuvre et il y a aussi toute une série de pressions ultérieures qu'il faudrait tirer au clair comme nous le faisons au Canada. Nous devrions être en mesure de libérer les provinces, par exemple, et ça c'est un gros problème.

Le sénateur Stanbury: Dans quelle mesure le taux de change est-il réellement important?

Le président: Nous en avons déjà parlé, en ce sens que bien qu'il s'agisse d'un avantage, c'est un avantage qui l'est de moins en moins à mesure que nos niveaux de productivité

[Text]

ess favorable. Is that approximately the answer that was given?

Mr. Royer: Yes, but I should like to make another brief comment. In order to be successful in the mass transit market, you must have technology. You must be favoured in your own market. The Europeans and the Japanese were successful in their home markets and then they were able to export because this then became the basis for exportation.

The Chairman: This would bring me to one question which I would like to put to you which is rather conceptual in nature but which would tend to wrap up this discussion. My question relates to that of Senator Stanbury and also to that of Senator Haidasz, and it also touches on your reference, Mr. McCallum, of a moment ago to federally-controlled NTBs coming under a bilateral arrangement but not ones of the states and provinces.

The reason I say this question is conceptual is that the standard argument today against trying to make a one-on-one deal, for instance, with the United States in one sector such as ours or one industry, is that it would offend the GATT of which we are a signatory.

If—and it is a big “if”—a mechanism existed where we were not offending the GATT, and our government could be persuaded that on your sector they could approach the United States in connection with a special bilateral agreement which dealt not just with the narrow issue of tariffs—which is becoming less important and will continue to do so until 1988—would a bilateral deal which generally came to grips with the elimination of tariffs and also non-tariff barriers—as well as they could be managed and are managed and are under control in Europe, including the state and provincial levels—result in a situation where you would have a larger base in the North American field from which to compete in the rest of the world and which would be to the industry's advantage? It is a pretty long question and there is a big “if” in it.

Mr. McCallum: I understand the question. The answer is, yes, but let us go back to the dialogue. We are talking about GATT; we are talking about “GATTability”; and we are talking about the public procurement sector. The United States has already indicated its willingness to dispense reciprocal treatment to countries entering into an agreement with it in public procurement. We already have, in the European Common Market, specific exclusion of most of the public sector procurement and specifically the public transit sector.

There is no way that non-Common Market members can fall into the Common Market public transit sector, for instance. I cannot see any problems with “GATTability” on a bilateral arrangement with the United States. I think there are many technical details to be worked out, but basically I would say yes, we should seriously consider it.

The Chairman: Will I get the same response from your two confrères?

[Traduction]

dégingolent à nouveau. C'était à peu près le sens de notre réponse n'est-ce pas?

M. Royer: Oui, mais je voudrais faire une autre observation. Pour réussir sur le marché des transports en commun, il vous faut de la technologie. Il faut aussi que vous ayez une position favorable sur votre marché. Ainsi, les Européens et les Japonais ont réussi chez eux et forts de cette réussite, ont ensuite pensé à l'exportation.

Le président: Cela m'amène à vous poser une question plutôt théorique mais qui pourrait résumer notre discussion. Elle renvoie aux questions des sénateurs Stanbury et Haidasz et se rapporte aussi à ce que vous disiez à l'instant, M. McCallum, au sujet des barrières non tarifaires contrôlées par les gouvernements fédéraux et qui tomberaient sous une entente bilatérale, sans inclure les États et les provinces.

Si je trouve cette question théorique, c'est que l'objection qui est couramment soulevée aujourd'hui contre la conclusion d'un marché bilatéral, par exemple avec les États-Unis dans un secteur comme le vôtre ou dans une industrie, c'est qu'un tel accord irait à l'encontre des dispositions du GATT dont nous sommes signataires.

Si, et c'est un SI majuscule, s'il existait une façon de ne pas enfreindre les accords du GATT et si on pouvait persuader notre gouvernement de chercher à conclure dans votre secteur avec le gouvernement américain un accord bilatéral spécial où il ne serait pas uniquement question des tarifs, qui sont déjà moins importants et qui le seront de moins en moins jusqu'en 1988, est-ce qu'une entente bilatérale qui s'efforce normalement de supprimer les tarifs et les barrières non tarifaires, dans la mesure où ils peuvent être administrés et le sont et sont sous contrôle en Europe, y compris au niveau des États et des provinces, est-ce qu'un tel accord aurait pour résultat de créer une base plus large en Amérique du Nord à partir de laquelle vous pourriez concurrencer les entreprises dans d'autres parties du monde et qui serait avantageuse pour l'industrie? C'est une longue question précédée d'un «SI» en majuscules.

M. McCallum: Je comprends votre question. Ma réponse est oui; mais revenons-en au dialogue. Nous parlons du GATT et de son application, et nous parlons du secteur des achats publics. Les États-Unis se sont déjà montrés disposés à avoir un accord réciproque avec les pays qui voudraient conclure avec eux une entente en matière d'achats publics. Déjà au sein du Marché commun, le secteur des achats publics et notamment celui des moyens de transport en commun étaient spécifiquement exclus.

Il est par exemple impossible pour un pays qui n'est pas membre du Marché commun d'écouler ses produits dans le secteur des transports publics de cette zone mais je ne vois pas comment les accords du GATT pourraient faire obstacle à une entente bilatérale avec les États-Unis. Je crois qu'il y a un grand nombre de détails à régler, mais essentiellement, je dirais nous pourrions l'envisager sérieusement.

Le président: Vos deux confrères me donneront-ils la même réponse?

[Text]

Mr. Foley: Perhaps I could go back to my original ambivalence about this issue. If the United States would give us a bilateral arrangement and access to their markets which was relatively costless to us, then my answer would be yes.

The Chairman: I would be reciprocal.

Mr. Foley: The concern I have is that we are small market relative to the United States. Mr. Royer has expressed the need for some sort of favour in our own markets. We do need a development of a product status in this market and the ability to get into the production business. If that had to be traded away in terms of access to the United States market to be exempted from the 10-per-cent preference and the 50-per-cent "Buy America", rules then I would become ambivalent as to how much we ought to argue for that.

I think some areas can be offered to the United States that may at least forestall further moves such as the 50 to 70 per cent and 10 per cent up to 20 per cent, and I think this should be explored.

I have some concern that the product development industry in the total Canadian marketplace would be happy to see a complete bilateral arrangement assuming that the provinces and the municipalities were to become signatories to it. I also find it difficult to contemplate. I think your "if" is enormous.

Senator Stanbury: Except that if you do not get either of those things, you do not get protection in the Canadian market or the bilateral arrangement, and it is going to be terribly difficult for you to operate.

The Chairman: You say my "if" is enormous. I do not want to anticipate the report of the committee, but some of us do hope that it is not as enormous as you think.

Mr. Foley: I meant in terms of reaching an agreement that would be acceptable to the United States as well.

The Chairman: Yes. The "if" is a very large "if", but I will not agree it is enormous.

Mr. Royer: My answer to your question is also yes—if it increases our export possibilities we are, by all means, interested.

The Chairman: In connection with your reference to "GATTability", Mr. McCallum, I understand that government procurement arrangements are exempt and that you can make arrangements there. However, a total package including reduction or elimination of tariffs would be an offence against the GATT. That was the reason for my rather large "if".

That "if" would contemplate some sort of umbrella agreement between Canada and the United States which would, in effect, declare this a free trade area even if we did not go free trade across the board. In that event, would your industry be one where you could take a close look at a one-on-one in one sector only if it were available to us legally?

Insofar as binding the provinces and the states, if there were such an umbrella agreement, under American constitutional

[Traduction]

M. Foley: Je pourrais peut-être revenir à mon ambivalence première sur cette question. Si les États-Unis nous donnaient un accord bilatéral et qu'ils nous ouvraient leur marché, ce qui nous coûterait très peu, alors ma réponse serait oui.

Le président: Ce serait réciproque.

M. Foley: Ce qui m'inquiète, c'est la petitesse de notre marché par rapport à celui des États-Unis. M. Royer a dit qu'il était nécessaire de protéger d'une certaine façon nos propres marchés. Il nous faudrait être en mesure d'obtenir un certain statut pour nos propres produits, puis pénétrer le secteur de la production. S'il devait y avoir perte de cet avantage, pour ce qui est de l'accès au marché américain, pour être exempté du pourcentage préférentiel de 10 p. 100 et du pourcentage de 50 p. 100 qu'exigent les règles du «Buy-America», alors je ne saurais trop dans quelle mesure il nous faudrait argumenter.

Je crois qu'il est possible d'accorder aux États-Unis certains secteurs auxquels pourraient au moins s'appliquer ces pourcentages de 50 ou 70 p. 100 et de 10 à 20 p. 100. C'est une voie qu'il faudrait penser à explorer.

Je me demande comment les responsables du développement des produits sur les marchés canadiens envisageraient la signature d'un accord bilatéral global, si les provinces et les municipalités en étaient également signataires. Je trouve également la chose difficile à imaginer. Je crois que votre «si» est énorme.

Le sénateur Stanbury: Si vous n'obtenez aucune de ces choses, vous ne serez en rien protégé par ce qui est du marché canadien ou de l'accord bilatéral et il vous sera très difficile dans ces conditions, de fonctionner.

Le président: Vous dites que mon «si» est énorme. Je ne veux pas anticiper sur le rapport final du comité, mais certains d'entre nous espèrent que tel n'est pas le cas.

M. Foley: Je me réfère à un accord qui serait acceptable pour les États-Unis également.

Le président: Oui. Ce «si» a beaucoup d'importance, mais je ne dirais pas qu'il est énorme.

M. Royer: Ma réponse à votre question est également oui—si nos possibilités en matière d'exportations devaient s'en trouver accrues, nous serions des plus intéressés.

Le président: Vous parliez de «GATTabilité», M. McCallum; je crois comprendre que les accords du gouvernement en matière d'achats ne sont pas inclus et qu'il est possible de faire certains arrangements. Cependant, une entente comportant la réduction ou l'élimination des tarifs serait contraire au GATT. C'est pourquoi mon «si» avait tant d'importance.

Lorsque je me suis ainsi exprimé, je pensais à une espèce d'accord-cadre entre le Canada et les États-Unis qui permettrait, en effet, la liberté des échanges dans ce domaine, même si ce n'était pas sur toute la ligne. Advenant une telle éventualité, serait-il possible à votre industrie de considérer un accord bilatéral dans un seul secteur, si nous en avions la possibilité juridique.

Pour ce qui est d'engager les provinces et les États, s'il existait un tel accord-cadre, tous les États seraient automatiquement

[Text]

law, they would all automatically be bound. In Canada the provinces would not be so bound.

Mr. McCallum: In the United States it is a growing argument as to which piece of legislation you quote whether things could be made inclusive to the states or not.

The Chairman: Unfortunately, lawyers always make sure that nothing is too simple.

Mr. McCallum: Under the European Common Market rule there is a very fine method of determining European Common Market content in what they trade between each other in the public transit sector. We could not, for instance, do some assembly in France in transit and then ship it into Britain and have that pass as trade between the Common Market. I think we must have something like that in the bilateral arrangement.

The Chairman: This would be a partial answer to the problem posed with the Japanese plant in Los Angeles. You can protect yourself against that problem.

Members of the committee, if there are no further questions, since it is five minutes to twelve and our witnesses have been very patient, I should like to extend the committee's thanks for taking the time and trouble to come to Ottawa today to appear before us and in preparing the briefs they have presented to us. We know that their evidence will be of great help to the committee in trying to prepare our report on this very complex subject. Thank you very much.

The committee adjourned.

[Traduction]

quement liés en vertu du droit constitutionnel américain. Au Canada, les provinces ne seraient en rien liées.

M. McCallum: Aux États-Unis, on s'entend de moins en moins sur le texte législatif dont vous parlez et on se demande si oui ou non seul un État peut être visé.

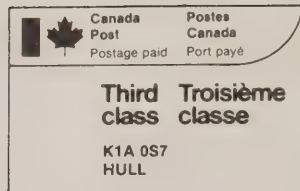
Le président: Malheureusement, les avocats s'arrangent toujours pour que rien ne soit simple.

M. McCallum: Dans le marché commun européen, il existe une excellente méthode pour déterminer la teneur du commerce entre pays dans le secteur du transport en commun. Il serait impossible, par exemple, de faire une partie de l'assemblage en France, puis d'expédier le produit en Grande-Bretagne et de parler de commerce au sein du Marché commun. Je crois que l'accord bilatéral devrait contenir des mesures de ce genre.

Le président: Il s'agirait là d'une réponse officielle au problème que pose l'usine japonaise à Los Angeles. Il est possible de se protéger contre ce genre de problème.

Messieurs les membres du comité, s'il n'y a pas d'autres questions, puisqu'il est midi moins cinq et que nos témoins ont été très patients, j'aimerais les remercier au nom du Comité, de s'être donné la peine de venir témoigner aujourd'hui à Ottawa et de rédiger les mémoires qu'ils nous ont présentés. Leur témoignage aidera grandement le Comité à rédiger son rapport sur un sujet très complexe. Merci infiniment.

La séance est ajournée.



If undelivered, return COVER ONLY to:
Canadian Government Printing Office,
Supply and Services Canada,
45 Sacré-Coeur Boulevard,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S7

En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:
Imprimerie du gouvernement canadien,
Approvisionnement et Services Canada,
45, boulevard Sacré-Coeur,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S7

WITNESSES—TÉMOINS

Mr. Raymond Royer, President and General Manager, Mass Transit Division, Bombardier Inc., Boucherville, Quebec;
Mr. Ron McCallum, Corporate Director of Marketing, Hawker Siddeley Canada Inc., Toronto, Ontario;
Mr. Kirk W. Foley, President, Urban Transportation Development Corp. Ltd., Toronto, Ontario.

M. Raymond Royer, président directeur général, Division de transport commun, Bombardier Inc., Boucherville (Québec);
M. Ron McCallum, Directeur du marketing de la société Hawker Siddeley Canada Inc., Toronto (Ontario);
M. Kirk W. Foley, président, Urban Transportation Development Corp. Ltd., Toronto (Ontario).



First Session
Thirty-second Parliament, 1980

Première session de la
trente-deuxième législature, 1980

SENATE OF CANADA

SÉNAT DU CANADA

*Proceedings of the Standing
Senate Committee on*

*Délibérations du comité
sénatorial permanent des*

Foreign Affairs

Affaires étrangères

Chairman:
The Honourable GEORGE C. van ROGGEN

Président:
L'honorable GEORGE C. van ROGGEN

Thursday, October 30, 1980

Le jeudi 30 octobre 1980

Issue No. 12

Fascicule n° 12

Twelfth Proceedings on:
Canadian Relations with the United States

Douzième fascicule concernant:
Les relations du Canada avec les États-Unis

DEPOSITORY LIBRARY MATERIAL

WITNESSES:
(See back cover)

TÉMOINS:
(Voir à l'endos)

THE STANDING SENATE COMMITTEE ON
FOREIGN AFFAIRS

The Honourable George C. van Roggen, *Chairman*

The Honourable Martial Asselin, P.C., *Deputy Chairman*

The Honourable Senators:

Asselin	Macquarrie
Bélisle	Marshall
Bird	McElman
Bosa	Molgat
*Flynn	Molson
Frith	Murray
Graham	Neiman
Grosart	*Perrault
Hicks	Riel
Haidasz	Rizzuto
Lafond	Roblin
Lamontagne	Smith
Lang	Stanbury
Langlois	van Roggen
Lapointe	Yuzyk—(28)

**Ex Officio Members*

(Quorum 5)

LE COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT
DES AFFAIRES ÉTRANGÈRES

Président: L'honorable George C. van Roggen

Vice-président: L'honorable Martial Asselin, C.P.

Les honorables sénateurs:

Asselin	Macquarrie
Bélisle	Marshall
Bird	McElman
Bosa	Molgat
*Flynn	Molson
Frith	Murray
Graham	Neiman
Grosart	*Perrault
Hicks	Riel
Haidasz	Rizzuto
Lafond	Roblin
Lamontagne	Smith
Lang	Stanbury
Langlois	van Roggen
Lapointe	Yuzyk—(28)

**Membres d'office*

(Quorum 5)

ORDER OF REFERENCE

Extract from the Minutes of the Proceedings of the Senate,
Thursday, May 1st, 1980:

“With leave of the Senate,

The Honourable Senator van Roggen moved, seconded
by the Honourable Senator Asselin, P.C.:

That the Standing Senate Committee on Foreign
Affairs be authorized to continue its examination of and
report upon Canadian relations with the United States:

That the papers and evidence received and taken on the
subject in the Twenty-Ninth, Thirtieth and Thirty-first
Parliaments be referred to the Committee;

That the Committee be empowered to engage the ser-
vices of such counsel and technical, clerical and other
personnel as may be required for the purpose of the said
examination and for the purpose of its examination and
consideration of such legislation and other matters as may
be referred to it, at such rates of remuneration and
reimbursement as the Committee may determine, and to
compensate witnesses by reimbursement of travelling and
living expenses, if required, in such amount as the Com-
mittee may determine; and

That the Committee have power to sit during adjourn-
ments of the Senate.

The question being put on the motion, it was—
Resolved in the affirmative.”

ORDRE DE RENVOI

Extrait des Procès-verbaux du Sénat, le jeudi 1^{er} mai 1980:

«Avec la permission du Sénat,

L'honorable sénateur van Roggen propose, appuyé par
l'honorable sénateur Asselin, C.P.,

Que le Comité sénatorial permanent des affaires étran-
gères soit autorisé à continuer son étude des relations du
Canada avec les États-Unis et à faire rapport à ce sujet;

Que les documents recueillis et les témoignages enten-
dus sur ce sujet au cours des vingt-neuvième, trentième et
trente et unième Parlements soient déférés au comité;

Que le comité soit autorisé à retenir les services d'avo-
cats, de personnel technique et de personnel de bureau
dont il pourra avoir besoin aux fins de ladite enquête et
aux fins d'examiner les mesures législatives et autres
questions qui peuvent lui être déférées, et aux tarifs de
rémunérations et de remboursement que le comité peut
déterminer, et à indemniser les témoins en leur rembour-
sant des frais de voyage et de subsistance, si nécessaire,
aux montants que le comité peut déterminer; et

Que le comité soit autorisé à siéger durant les ajournе-
ments du Sénat.

La question mise aux voix, est adoptée.»

Le greffier du Sénat

Robert Fortier

Clerk of the Senate

MINUTES OF PROCEEDINGS

THURSDAY, OCTOBER 30, 1980
(13)

[Text]

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs met this day at 9:40 a.m., the Chairman, the Honourable Senator van Roggen, presiding.

Present: The Honourable Senators Asselin, Bird, Bosa, Graham, Lafond, Macquarrie, Marshall, McElman, Molson and van Roggen. (10)

In attendance: From the Parliamentary Centre for Foreign Affairs and Foreign Trade: Mr. Peter C. Dobell, Director, and Mrs. Carol Seaborn.

The Committee continued consideration of its Order of Reference dated May 1st, 1980, relating to Canadian Relations with the United States.

Witnesses:

Mr. David Mundy, R.R. No. 3, Carp, Ontario;

Mr. John Simons, Vice-President, Avionics Division Canadian Marconi Company, Montreal, Quebec.

The Chairman introduced the witnesses. Messrs. Mundy and Simons each made an introductory statement and then answered questions put to them by the members of the Committee.

At 11:40 a.m. the Committee adjourned to the call of the Chair.

ATTEST:

PROCÈS-VERBAL

LE JEUDI 30 OCTOBRE 1980
(13)

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères se réunit aujourd'hui à 9 h 40 sous la présidence de l'honorable sénateur van Roggen (président).

Présents: Les honorables sénateurs Asselin, Bird, Bosa, Graham, Lafond, Macquarrie, Marshall, McElman, Molson et van Roggen. (10)

Aussi présents: Du Centre parlementaire des affaires étrangères et du commerce extérieur: M. Peter C. Dobell, directeur, et M^{me} Carol Seaborn.

Le Comité poursuit l'étude de son ordre de renvoi du 1^{er} mai 1980 portant sur les relations du Canada avec les États-Unis.

Témoins:

M. David Mundy, R.R. N° 3, Carp (Ontario);

M. John Simons, vice-président, division de l'avionique, Compagnie Marconi Canada, Montréal (Québec)

Le président présente les témoins. MM. Mundy et Simons font chacun une déclaration préliminaire et répondent ensuite aux questions que leur posent les membres du Comité.

A 11 h 40, le Comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation du président.

ATTESTÉ:

Le greffier du Comité

Patrick Savoie

Clerk of the Committee

EVIDENCE

Ottawa, Thursday, October 30, 1980

[Text]

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs met this day at 9.30 a.m. to examine Canadian relations with the United States.

Senator George C. van Roggen (*Chairman*) in the Chair.

The Chairman: Honourable senators, I thank our two witnesses this morning for having joined us. It is regrettable that the Honourable Larry Grossman, the Ontario Minister of Industry and Tourism, who was slated to come today, had to change the date of his appointment with the committee. Hopefully, he will be here in the course of the same week that Dr. McGeer, the Minister of Mines and Technology of the Province of British Columbia, will be appearing.

This morning we have with us, on my immediate right, Mr. John Simons, Vice-President, Avionics Division, Canadian Marconi Company, Montreal. He holds degrees in both engineering and business administration from McGill University. His company, at the moment, is busily engaged in, among other things, the highly successful airborne electronic equipment. Many of you will have heard of the Doppler, Omega and PS Navigation Systems. He is also the vice-chairman of the Air Industries Association of Canada and is well placed to point out to us the opportunities and possibilities which Canadian Marconi has found for exporting to United States in high technology fields in particular.

On Mr. Simons' right is Mr. David Mundy, who was born in Alberta and who spent over 25 years in the Public Service in various positions, including some time in the Department of Defence Production and the Department of Industry, Trade and Commerce, where he held the post of assistant deputy minister. About 10 years ago he left the Public Service to become President of the Air Industries Association of Canada. He retired from that post last year and is now a private citizen.

One of his remarkable achievements in his public career was conceiving and instituting the Defence Production Sharing Arrangement between Canada and the United States which since 1959 has had a great impact on trade between Canada and the United States in air defence products. This was probably one of the leading factors in the restructuring, building and revival of the Canadian aerospace industry following the cancellation of the Arrow project.

I believe the evidence of both these witnesses will be sufficiently distinct that it may be better if we hear from them individually and possibly ask some questions when each is finished; or, if we prefer, we can hear both presentations and ask questions at the end.

I will now ask Mr. David Mundy to commence his presentation.

TÉMOIGNAGES

Ottawa, le jeudi 30 octobre 1980

[Traduction]

Le comité sénatorial permanent des affaires étrangères se réunit aujourd'hui à 9 h 30 pour étudier les relations du Canada avec les États-Unis.

Le sénateur George C. van Roggen (*président*) occupe le fauteuil.

Le président: Honorables sénateurs, j'aimerais tout d'abord remercier nos deux témoins de ce matin d'être venus comparaître devant nous. Il est regrettable que l'honorable Larry Grossman, ministre de l'Industrie et du Tourisme de l'Ontario, qui devait venir témoigner également aujourd'hui ait dû reporter son rendez-vous avec le comité. Nous espérons qu'il pourra être des nôtres le 11 décembre, c'est-à-dire la même semaine où doit venir comparaître M. McGeer, ministre des Mines et de la Technologie de la Colombie-Britannique.

Nous accueillons ce matin parmi nous à ma droite immédiate, M. John Simmons, vice-président, Division de l'aéronautique Compagnie Marconi Canada, Montréal. Il détient des diplômes en génie et en administration des affaires de l'université McGill. La société pour laquelle il travaille entre autres choses, un équipement électronique de bord qui est fort bien coté. La plupart d'entre vous ont probablement déjà entendu parler des systèmes de navigation Doppler, Omega et GPS. Il est également vice-président de Air Industries Association of Canada. Par conséquent, il est en mesure de nous parler des débouchés qu'a trouvés la Compagnie Marconi Canada pour exporter aux États-Unis ces produits de haute technologie en particulier.

À la droite de M. Simmons se trouve M. David Mundy, né en Alberta, qui a passé plus de 25 ans à la Fonction publique à divers titres, y compris au service de production de la défense, et au ministère de l'Industrie et du commerce où il a été sous-ministre adjoint. Il y a environ 10 ans, il a quitté la Fonction publique pour devenir président de Air Industries Association of Canada. Il a pris sa retraite de ce poste l'année dernière pour redevenir simple citoyen.

L'une de ses réalisations les plus admirables dans sa longue carrière de fonctionnaire a été la mise sur pied et l'application du programme du partage de la production de défense entre le Canada et les États-Unis qui, depuis 1959, a une grande incidence sur le commerce des produits de défense de l'air entre le Canada et les États-Unis. Cet accord est probablement l'un des facteurs qui a le plus contribué à la restructuration, à la reconstruction et au renouveau de l'industrie aérospatiale canadienne après l'annulation du projet Arrow.

Les exposés de ces deux témoins seront probablement assez différents; ainsi il conviendrait peut-être d'écouter d'abord l'exposé de l'un des deux et de lui poser des questions; puis de passer à l'autre témoin. Mais si vous préférez, nous pouvons écouter les deux exposés maintenant et leur poser des questions ensuite.

Je prierais M. David Mundy de bien vouloir commencer son exposé.

[Text]

Mr. David Mundy: Thank you very much, Mr. Chairman, for those kind remarks. Now that I am no longer gainfully employed, some of my friends don't refer to me in such flattering terms; they refer to me as a bum. However, one of the advantages I have discovered of "bumhood" is that now I am no longer paid by either private industry or government it brings a remarkable degree of objectivity to my public utterances. Nobody can fire me now for saying what I think. I am delighted to be here.

I have a series of charts here which were prepared a little over a year ago. With your permission, Mr. Chairman, I am going to give a short presentation based on those charts, which is directed at a program called Technology Interdependence, which impinges largely on the work of this committee. It is an industrial philosophy with two main themes. The first one is that our trump card in Canada is really the U.S. connection. This we have to play properly in the world technology race. The second theme is that we must mobilize and manage the vast amount of leverage which exists in government to focus on worthwhile industrial objectives. In other words, we have to make a mixed economy work—something that we have not succeeded in doing in Canada, except in this rather isolated instance of the Defence Industry Productivity Program.

The Chairman: Mr. Mundy, before you refer to your charts, let me first ask, on the one hand, if you think the transcript of these proceedings will be sufficiently self-contained without the charts being reproduced, and, on the other hand, whether we should reproduce them for the record. I see the first one is all text.

Mr. Mundy: The next one is points. I would prefer, Mr. Chairman, to leave these charts with the secretariat and have them reproduced. They all have a title, which I will refer to in my talk.

The Chairman: Yes, but I just wondered if some of them included graphs and so on and would be hard to reproduce.

Mr. Mundy: I don't really think so, Mr. Chairman. I would hope they can be, because they are an integral part of my presentation.

The Chairman: Fine. We will have them reproduced and form part of the proceedings, and in giving your testimony, when you refer to them, please refer to the title or the page.

Mr. Mundy: If necessary afterwards I can go over them with the secretariat and number them.

The Chairman: So that somebody reading the proceedings would be able to follow your presentation.

Mr. Mundy: Right.

Honourable senators, the objective is to develop a practical, politically acceptable strategy to strengthen the high technology segment of the Canadian industry by access to world mainstream frontier programs. When we say frontier programs, we are talking about the latest state-of-the-art programs, the ones that are the latest type of program in a

[Traduction]

M. David Mundy: Je vous remercie beaucoup, monsieur le président, de ces quelques remarques fort élogieuses. En effet, depuis que je ne suis plus rémunéré, certains de mes amis parlent de moi en termes beaucoup moins flatteurs et me qualifient de vagabond. Toutefois, l'un des avantages de ma situation est le fait que je ne suis plus payé ni par l'industrie privée ni par le gouvernement, ce qui me permet de faire des déclarations publiques beaucoup plus objectives. On ne peut pas me mettre à la porte quand je dis ce que je pense. Je suis très heureux d'être venu vous rencontrer.

J'ai ici une série de tableaux qui ont été élaborés il y a un peu plus d'un an. Si vous me le permettez, monsieur le président, je ferai un court exposé à partir de ces tableaux, exposé qui portera sur un programme d'interdépendance technologique qui se rapporte considérablement au travail de ce comité. Il s'agit d'une politique industrielle qui comporte deux grands thèmes. Le premier est le fait que l'atout principal du Canada est sa relation avec les États-Unis. C'est un atout dont nous devons nous servir judicieusement dans la course mondiale à la technologie. Le second est le fait que nous devons mobiliser et administrer la vaste gamme de moyens de négociation qui existe au sein du gouvernement pour se concentrer sur des objectifs industriels valables. En d'autres termes, nous devons faire fonctionner une économie mixte, ce que nous n'avons pas encore réussi à faire au Canada, sauf dans un cas bien exceptionnel, celui du programme de productivité de l'industrie du matériel de défense.

Le président: Monsieur Mundy, avant que vous ne commenciez à vous reporter à vos tableaux, j'aimerais vous demander si vous pensez que la transcription de cette séance sera suffisamment explicative sans que les tableaux ne soient reproduits et s'il conviendrait que nous les reproduisions dans le compte rendu. Je constate que le premier ne compte que du texte.

M. Mundy: Le suivant porte sur des points précis. Je préférerais, monsieur le président, confier ces tableaux au secrétariat et les faire reproduire. Ils portent tous un titre, auquel je me reporterai dans mon exposé.

Le président: Très bien, je me demandais simplement si certains comprennent des graphiques, ce qui serait plus difficile à reproduire.

M. Mundy: Je ne crois pas vraiment, monsieur le président. J'espère qu'ils pourront être reproduits car ils forment une partie essentielle de mon exposé.

Le président: Très bien. Nous les ferons reproduire et ils seront ajoutés au compte rendu. Mais pourrais-je vous demander monseigneur, de mentionner le titre ou la page dans le cadre de votre exposé.

M. Mundy: Au besoin, je pourrai les revoir avec le secrétaire et les numéroter.

Le président: De façon que ceux qui lisent le compte rendu de cette séance puissent suivre votre exposé.

M. Mundy: Très bien.

Honorables sénateurs, notre objectif est de mettre au point une stratégie pratique et politiquement acceptable visant à renforcer le secteur de la haute technologie de l'industrie canadienne en lui donnant accès aux principaux programmes de technologie avancée du monde. Par ces programmes, nous entendons les programmes les plus récents dans un domaine

Text]

particular area of technology, and these, by definition, are mainly U.S. We are talking about both civil and military, whereby Canadian participation in such programs will enable Canada to compete in world markets in the 1980s and the 1990s.

The first thing we did was to construct a model of high technology trading patterns with the United States. This is a model which is based upon 20 years of experience. It is a successful model—I will show you afterwards why—and we have listed here the features of the model. The first feature is complementarity. By that we mean that we have chosen product areas which are complementary rather than head-on competition with U.S. industry, such as STOL, where the Americans are weak and we are strong.

It has been a free trade environment that we have been operating in. In the military sphere we got the Americans to abandon the tariffs on any of our Canadian products entering the U.S. military. On our side, we have always had a free trade approach to aerospace products and we have never instituted the tariffs that we had on the books for aerospace products.

Since the GATT there has been an agreement whereby we got rid of what we really wanted to, which was the 5 per cent U.S. tariff on commercial products, and, in turn, we had to accept a fair trade code.

Rough balance has been another feature of this successful trading pattern. There is a rough balance agreement in the military sphere on production sharing. I think you are familiar with it. In the commercial sphere, despite the fact that Canada imports virtually all of its military aircraft and aircraft products—to a large extent—and its civil aircraft, Canadian industry has succeeded in producing products which more than balances these imports in the commercial aerospace field.

Another feature has been specialization. We have gone for particular areas where the Canadian environment was suitable, like communications where we have always been strong. We have developed things like the Marconi Doppler, which has been a very successful product sold around the world.

Standardization is another feature. We have had military standardization with the United States; we have had civil standardization in the sense that we, by and large, use United States aerospace products; and we have had social standardization in the sense that we speak the same language, have the same sports, the same media and so on.

Another feature has been that Canadian industry has been competitive. Our technology has turned out to be highly competitive with the United States. When we instituted the production-sharing program, which was the predecessor to this trading pattern, there was great pressure from industry to have allocations in return for using our aerospace and the radar lines and all the things the Americans wanted from us. We

[Traduction]

particulier, et il s'agit, par définition, surtout de programmes américains. Nous parlons de civil et du militaire. La participation canadienne à de tels programmes vous permettra de livrer concurrence sur les marchés mondiaux au cours des deux prochaines décennies.

Nous avons commencé par élaborer un modèle d'échanges commerciaux dans le domaine de la haute technologie avec les États-Unis. Ce modèle se fonde sur 20 années d'expérience. Il est très réussi—je vous expliquerai pourquoi plus tard, et nous avons ici une liste des caractéristiques de ce modèle. La première est l'aspect complémentaire. Nous entendons par cela que nous avons choisi des produits qui sont complémentaires aux produits fabriqués par l'industrie américaine, plutôt que des produits susceptibles de faire une concurrence directe aux produits américains, comme l'ADAC. En effet, les Américains sont assez faibles dans ce domaine tandis que nous sommes très avancés.

Nous avons fonctionné au sein d'un régime de libre-échange. Dans le domaine militaire, nous avons réussi à obtenir que les Américains laissent tomber leurs tarifs sur les produits canadiens destinés au secteur militaire américain. Pour notre part, nous avons toujours utilisé une approche de libre-échange en ce qui concerne les produits aérospatiaux, et nous n'avons jamais imposé les tarifs prévus pour ces produits.

Depuis le GATT, il existe un accord qui nous a débarrassés du tarif américain de 5% sur les produits commerciaux, et en revanche, nous avons dû accepter un code de libre-échange.

Un autre aspect de ce régime commercial très réussi a été la balance approximative. Il y a une entente de balance approximative dans le domaine militaire en ce qui concerne le partage de la production. Je pense que vous êtes familier avec cet aspect. Dans le domaine commercial, en dépit du fait que le Canada importe presque tous ses avions militaires et autres produits aéronautiques ainsi que ses avions civils, l'industrie canadienne a réussi à fabriquer plus de produits qu'il n'en faut pour équilibrer ses importations dans le domaine de l'aérospatiale commerciale.

Un autre des éléments a été la spécialisation. Nous nous intéressons à des secteurs particuliers pour lesquels l'environnement canadien était approprié, comme le domaine des communications où nous avons toujours été forts. Nous avons mis au point des systèmes comme le Doppler de Marconi qui s'est très bien vendu dans le monde entier.

L'uniformisation est un autre aspect. Il y a eu l'uniformisation militaire avec les États-Unis; il y a eu aussi une uniformisation civile; en effet nous utilisons en général des produits de l'industrie aéronautique américaine; enfin, il y a eu une uniformisation sociale: nous parlons la même langue, avons les mêmes sports, les mêmes médias, etc.

Un autre aspect a été la compétitivité de l'industrie canadienne. Notre technologie s'est révélée hautement concurrentielle par rapport à celle des États-Unis. Lorsque nous avons lancé le programme du partage de la production, ancêtre du présent modèle de commerce, l'industrie américaine a exercé sur nous de fortes pressions pour obtenir des indemnités en échange de l'utilisation de notre espace, de nos lignes radars,

[Text]

resisted that pressure, because for one thing we did not feel it would fit in with the great American competitive system, and, secondly, we did not think it was the right tactic from an industrial point of view to produce an industry which would not be competitive in the world markets. So a very important feature of success has been that we have been competitive.

Goodwill also has been a very important feature. There has been tremendous goodwill from the Americans in the course of running this program. They are constantly running into problems with the Senate about losing contracts and so forth. The Americans have been very good in supporting us in the Senate when we were within the parameters of the program. We have been very susceptible, though, to any political overtones such as cosyng up to Castro. We immediately noticed this on the production sharing net in our relations with the United States military.

The point I am trying to make, Mr. Chairman, is that this program in this pattern is not written in tablets of stone. It is based on goodwill. The Americans could turn it off any time they want to, but it also has resulted in a degree of interdependence which means that the Americans are dependent upon us for certain products, which is probably our strongest point in it.

My final point on the model is that it has been the mixed economy approach—I think we all know that “free” enterprise is dead now. Socialism has not arrived, certainly not on the Iron Curtain model in Canada, and we have a mixed economy somewhere in between the two which is typical of most western economies. The mixed economy requires that the whole of the leverage of the State can be focussed on some specific industrial objectives, and it is a very highly complex, managerial proposition within government in order to pull this off. You have to make sure that the various government departments which can help, not just the people who are providing front-end funds like the Department of Industry, but the regulatory people, the Department of Transport who have to certify aircraft, are co-operative; that the Department of Supply and Services buys the product of specialization in Canada and does not run off and buy some foreign product, providing we are reasonably competitive. You can run through the whole government system and the point is that you have got to mobilize and focus that leverage, which the government has, in order to make a success of this type of approach. It is what the Japanese and Germans are doing with fantastic success at the present time.

We have taken a look at how the model has worked with the United States. It has worked for one thing because it made good economic sense. We have not gone for a super-nationalistic type of view, where we are going to produce everything for Canada and hide behind tariffs. We have shared tasks in this sphere with the United States. It has worked because of this important feature that production and development-sharing was based on competition. Every single order, of which there are billions of dollars over the years, has been won in the fierce U.S. competitive system where you had to be either better in price delivery or technical competence or a combination of the three. There were no gifts. All the Americans did was put us

[Traduction]

etc. Mais nous n'avons pas cédé car nous estimions, premièrement, que ce n'était pas conforme au système concurrentiel américain, et deuxièmement, que ce n'était pas, d'un point de vue industriel, la bonne tactique à adopter pour produire une industrie concurrentielle sur les marchés mondiaux. Un aspect important du succès a donc été notre compétitivité.

La bonne volonté a également été un aspect important. Dans le cours du programme, les Américains ont fait preuve de beaucoup de bonne volonté. Ils ont constamment des problèmes avec le Sénat quant aux pertes de contrats, etc. Ils ont donc du mérite pour nous avoir appuyé au Sénat à l'époque où nous fonctionnions dans le cadre des paramètres du programme. Mais nous avons fortement réagi aux questions politiques comme la tentative de rapprochement avec Castro, ce qui s'est immédiatement traduit dans nos rapports avec les États-Unis sur le plan du partage de la production.

Je veux dire, monsieur le président, que ce programme n'est pas taillé dans la pierre. Il repose sur la bonne volonté des parties. Les Américains pourraient y mettre fin n'importe quand. Mais il a aussi apporté un degré d'interdépendance qui fait que les Américains dépendent de nous pour ce qui est de certains produits, ce qui est probablement notre plus grand atout.

Enfin, j'aimerais dire à propos du modèle qu'il représente l'optique de l'économie mixte; je pense que nous savons tous que la «libre» entreprise n'existe plus. Au Canada, nous ne sommes pas rendus au socialisme, certainement pas comme il existe derrière le rideau de fer. Nous avons plutôt une économie mixte qui se situe entre les deux et qui est typique de la plupart des économies occidentales. L'économie mixte exige que l'efficacité de l'État puisse être centrée sur certains objectifs industriels bien précis, qui nécessite une gestion gouvernementale très complexe. Il faut assurer de la coopération des divers ministères qui peuvent apporter leur concours, de la coopération non seulement des bailleurs de fonds comme le ministère de l'Industrie, mais aussi des organes de réglementation comme le ministère des Transports, qui a pour tâche de certifier les avions. Il faut s'assurer que le ministère des Approvisionnements et Services achète les spécialités canadiennes et non étrangères, pourvu que nous soyons raisonnablement concurrentiels. On pourrait passer en revue tout le système gouvernemental, mais la question se résume à ceci: il faut mettre l'accent sur l'efficacité du gouvernement pour faire de cette méthode un succès. C'est ce que font actuellement les Japonais et les Allemands avec beaucoup de succès.

Nous avons examiné jusqu'à quel point le modèle a fonctionné avec les États-Unis. Il a bien marché puisqu'il s'est révélé économiquement sensé. Nous n'avons pas adopté de point de vue chauvin, c'est-à-dire produire seulement pour le Canada et s'abriter derrière les tarifs douaniers. Dans ce secteur, nous vous sommes partagés les tâches avec les États-Unis. Le modèle a donné des fruits parce que le partage de la production et de l'expansion se fondait sur la concurrence, facteur des plus importants. Chaque commande il y en a pour des milliards de dollars a été gagnée dans le cadre du système de la rude concurrence américaine, où l'on doit pouvoir offrir de meilleurs prix de livraison ou une plus grande compétence

[Text]

on a relatively equal basis with their industry by abandoning the Buy American Act and their tariffs.

There has been an investment program behind it. The government has had to invest in technology in industry. Canadian industry has responded with competence and entrepreneurship. There has been interdependence based on mutuality of interest. The main mutuality of interest was, of course, in the military sphere. We had a common defence of the North American continent. Canadian air space and real estate was very important to the Americans, and that was the main mutuality of interest, and through this were able to parlay it into an economic counterpart to the military integration.

There has been a rationalization of R&D tasks. This is sort of a common market concept—you do this and we will do that. When we negotiated with Mr. MacNamara, the Development Sharing Agreement, we got written into it that if a task was allocated to Canada, there would be no competing development in U.S. industry. So there has been rationalization in that sense. There has also been rationalization in a highly practical sense that we discovered if we produced a product which has too high a profile, that we would attract political fire and it was best to back off. For instance, we could sell Caribous, a relatively small aircraft, 167 of them to the U.S. military, but when we came along with the Buffalo, a much larger aircraft, which excited the U.S. industry and there was some competition in this, and we had to back off because it became politically impossible. That is one of the ground rules that we have to accept. It does not mean that we have not had a fantastic degree of success in the program, but it is a practical ground rule about this rationalization problem.

We have access to U.S. technology, and access to U.S. technology nowadays means participation in programs. The old days of taking drawings across the border are gone now. The only way you acquire technology now is to actually participate in one of these frontier-type programs. We also have access to markets. The Defence Production Sharing Agreement created a market for Canadian industry. There has been this Canadian investment in technology.

The parent-subsidiary relationship is an important feature. I notice that people now talk about world product mandate. This is a new term to me. Twenty years ago when we were running this program, I recall that we had charts we would show to the multinationals who came up to Canada, and the heading of the chart was a little different. We said it is conversion from branch plant philosophy to division of the company. I think you all grasp the significance of that. Branch plant means that you bang out to U.S. specifications on small production runs, a whole range of products which are uneconomical, you get no design and development. A division of the company means that you allocate within the multinational, to that company in Canada a divisional responsibility, which means that you have a product line, that you can sell in world markets, you have no competition within the company, and it is supported by

[Traduction]

technique, ou les deux. Il n'y a pas eu de cadeaux. Les Américains nous ont simplement mis sur un pied d'égalité relative avec eux en supprimant la *Buy American Act* et leurs tarifs.

Derrière cela se trouve aussi un programme d'investissement. Le gouvernement a dû investir dans la technologie industrielle. L'industrie canadienne a réagi avec compétence et initiative. L'interdépendance s'est fondée sur la communauté d'intérêts, surtout dans le domaine militaire, évidemment. Nous avions une défense commune du continent nord-américain. L'espace et les biens immobiliers canadiens étaient très importants pour les américains, ce qui représentait la principale communauté d'intérêts. Grâce à cela, nous avons pu réaliser une contrepartie économique à l'intégration militaire.

Il y a eu une rationalisation des travaux de R et D une espèce de marché commun où nous avons décidé que l'un s'occupait de ceci, et l'autre de cela. Lorsque nous avons négocié avec M. MacNamara l'accord de partage du développement, nous y avons inséré une clause stipulant que si une tâche était attribuée au Canada, il n'y aurait pas de développement concurrentiel dans l'industrie américaine. Il y a donc eu rationalisation en ce sens et aussi dans un sens très pratique, c'est-à-dire que nous avons constaté qu'en fabriquant un produit trop bon nous nous attirerions les foudres des Américains et qu'il valait mieux ne pas y donner suite. Par exemple, nous avons pu vendre à l'armée américaine 167 Caribous, type d'avion relativement petit. Mais notre Buffalo, beaucoup plus gros, a excité l'industrie américaine. Un problème de concurrence se posait et nous avons dû nous retirer parce que cela devenait politiquement impossible. C'est l'une des règles de base que nous devons accepter. Il ne faut pas en conclure que nous n'avons pas eu beaucoup de succès dans le programme, mais c'est une règle de base pratique à l'égard de ce problème de rationalisation.

Nous avons accès à la technologie américaine et de nos jours, cela veut dire participation aux programmes. Les vieux jours où l'on copiait les dessins des États-Unis sont terminés. Aujourd'hui, la seule façon d'acquérir des techniques, c'est de participer à l'un des programmes de pointe. Nous avons également accès aux marchés. L'accord de partage de la production de défense a créé un marché pour l'industrie canadienne. Le Canada a investi dans la technologie.

Le rapport filiale-société mère est un aspect important. J'ai remarqué qu'on parlait maintenant de mandat mondial de production. C'est un terme qui ne m'est pas familier. Il y a vingt ans, à l'époque où nous administrons ce programme, je me rappelle les graphiques que nous montrions aux multinationales qui venaient au Canada; ces graphiques portaient un titre légèrement différent. Nous disions qu'il s'agissait d'une conversion, du principe de l'entreprise à filiales, à la division de la société. Je pense que vous comprenez tout ce que cela veut dire. Avec l'entreprise à filiales, on s'en tient aux devis américains pour ce qui est de petites quantités de produits ou pour toute une gamme de produits qui ne sont pas économiques; on ne fait ni conception, ni développement. En revanche dans le cas de la division de la société commerciale, on affecte à la filiale de la multinationale au Canada une responsabilité,

[Text]

research and development. I think really that is what world product mandate means. The U.S. corporations were highly receptive to this approach, and the majority of the Canadian aerospace industry was converted 15 to 20 years ago to this world product mandate concept, with tremendous success.

The other thing I want to talk about with respect to the parent-subsidiary relationship is the flow of technology. There is an easy flow of technology here, and this is critical. It is vital that we get the advantages that flow from the fact that we speak the same language, not just in the literal sense but in the sense of development, methods, process, know-how. This is a tremendous advantage we have by being part of the North American market.

We next come to defence industry program expenditures.

[Traduction]

c'est-à-dire un produit qu'elle peut vendre sur les marchés mondiaux. Il n'y a pas de concurrence au sein de la société, qui est appuyée par la recherche et le développement. Je pense que c'est ce que désigne le mandat mondial de production. Les sociétés commerciales américaines ont très bien accueilli cette optique, et la majorité des industries aéronautiques canadiennes l'ont adopté il y a quinze ou vingt ans, avec beaucoup de succès.

Ce dont je veux également parler à l'égard du rapport filiale-société mère, c'est de la circulation de la technologie. Il y a ici une circulation facile de la technologie, ce qui est critique. Il est vital que nous profitons du fait que nous parlons la même langue et que nous avons les mêmes intérêts en ce qui concerne le développement, les méthodes, le savoir-faire. C'est un grand avantage que de faire partie du marché nord-américain.

Nous en arrivons maintenant aux dépenses du programme de l'industrie de défense.

[Text]

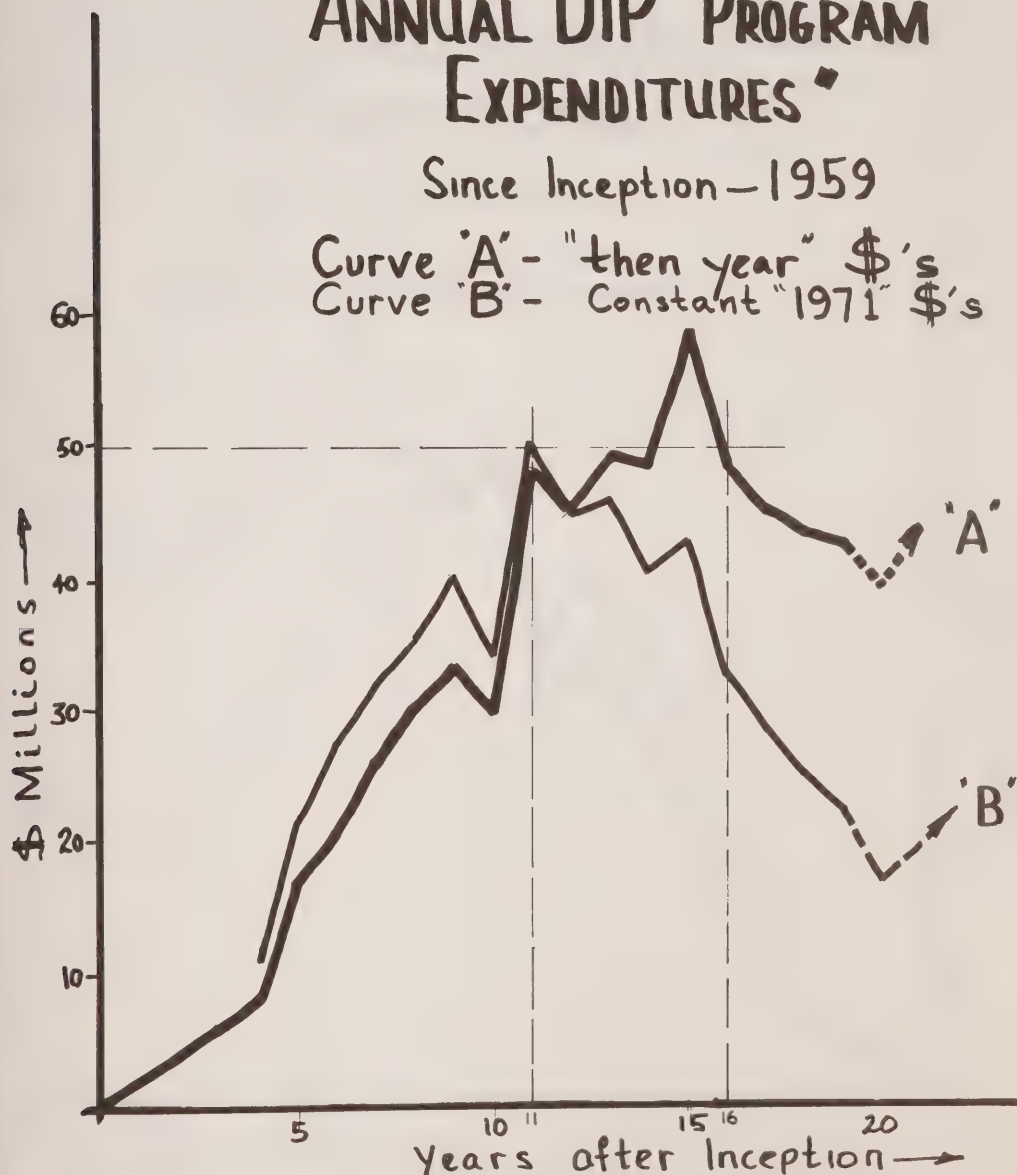
[Traduction]

Graph 1

ANNUAL DIP PROGRAM EXPENDITURES

Since Inception - 1959

Curve 'A' - "then year" \$'s
Curve 'B' - Constant "1971" \$'s



[Text]

[Traduction]

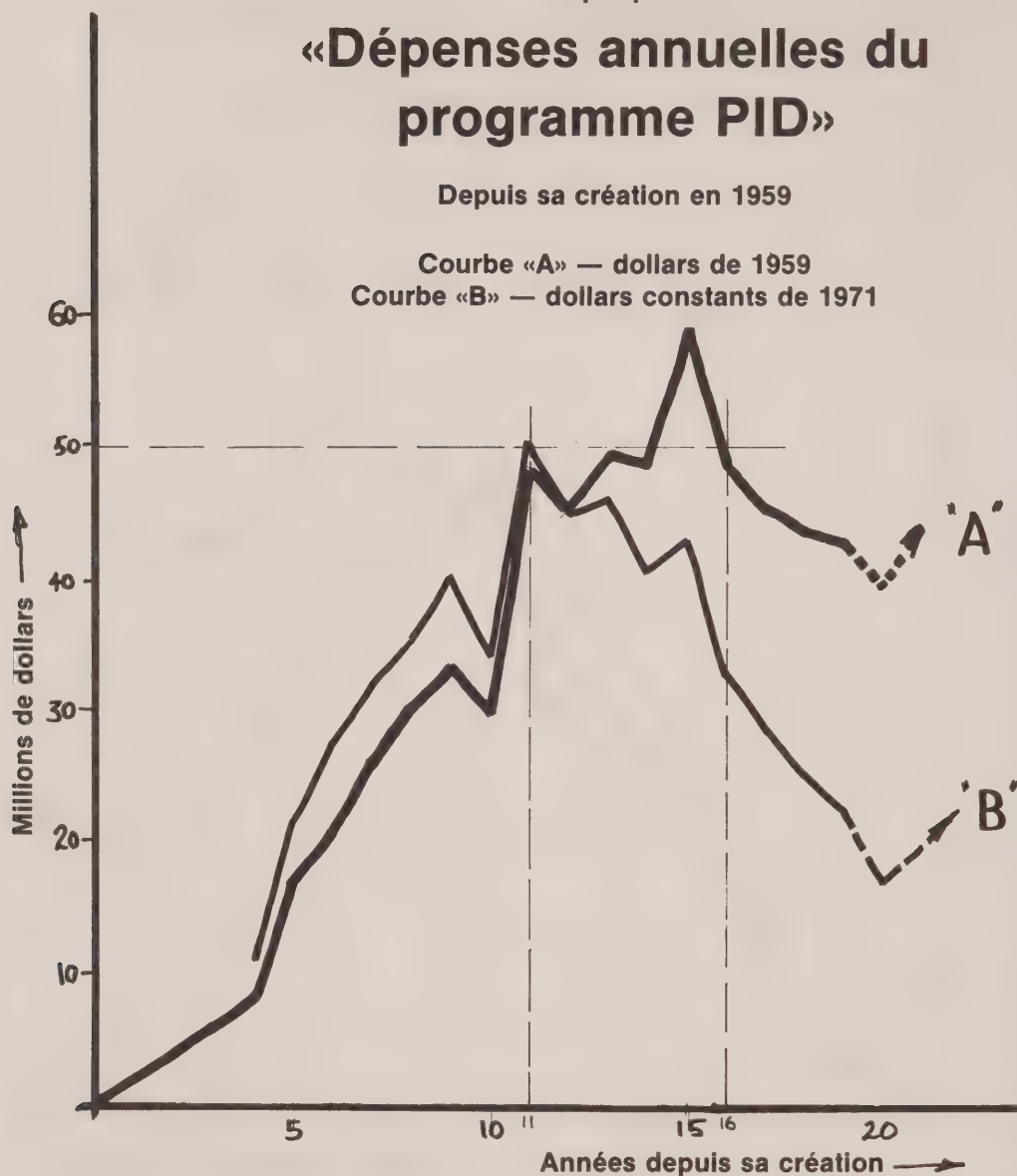
Graphique 1

«Dépenses annuelles du programme PID»

Depuis sa création en 1959

Courbe «A» — dollars de 1959

Courbe «B» — dollars constants de 1971



Text]

This chart is since its inception in 1959 running forward 20 years. All it is intended to show is first the slope of the curve of the expenditures. They start out very slowly, rise quite rapidly to the level of about \$50 million, and flattened out there in terms of then year dollars. If you take a look at real dollars, constant dollars, expressed in 1971 the effort, as you see, has fallen off catastrophically since 1969. In the seventies we really have not put in relative terms the sort of investment we should have in a highly successful program.

I should now like to show you some measure of its success.

[Traduction]

Ce graphique illustre la courbe des dépenses du programme PID, depuis sa création en 1959 jusqu'en 1979. Elles augmentent très lentement puis s'accroissent rapidement jusqu'au niveau des 50 millions de dollars, où elles se stabilisent en termes de dollars à la valeur courante de l'époque. Si vous considérez la courbe en dollars réels, en dollars constants de 1971, vous voyez que l'effort a baissé de façon catastrophique depuis 1969. Nous n'avons pas consacré à ce programme, un investissement aussi élevé qu'il aurait fallu.

J'aimerais maintenant vous montrer dans quelle mesure le programme s'est avéré un succès.

[Text]

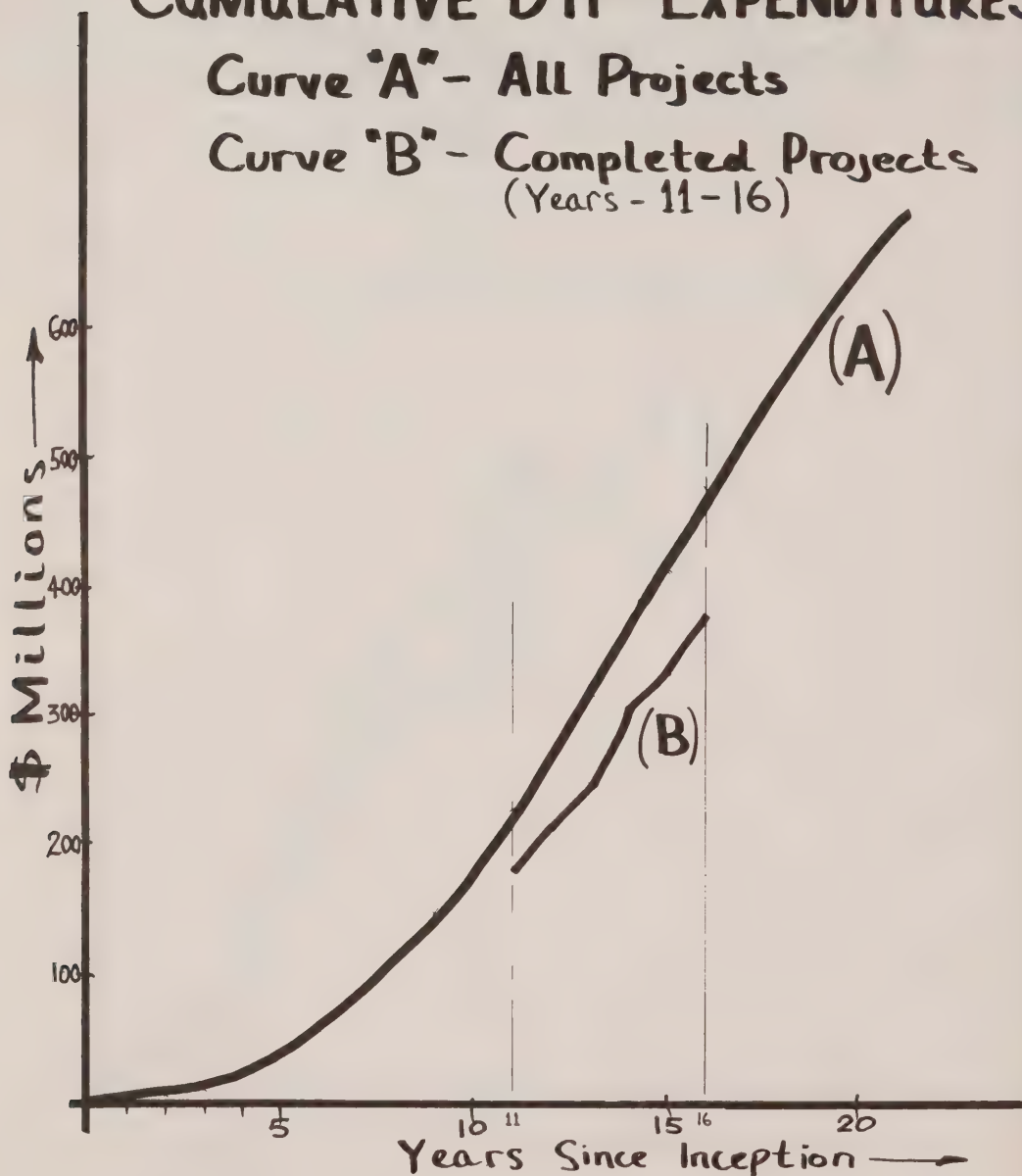
[Traduction]

Graph 2

CUMULATIVE DIP EXPENDITURES

Curve "A" - All Projects

Curve "B" - Completed Projects
(Years - 11-16)



[Text]

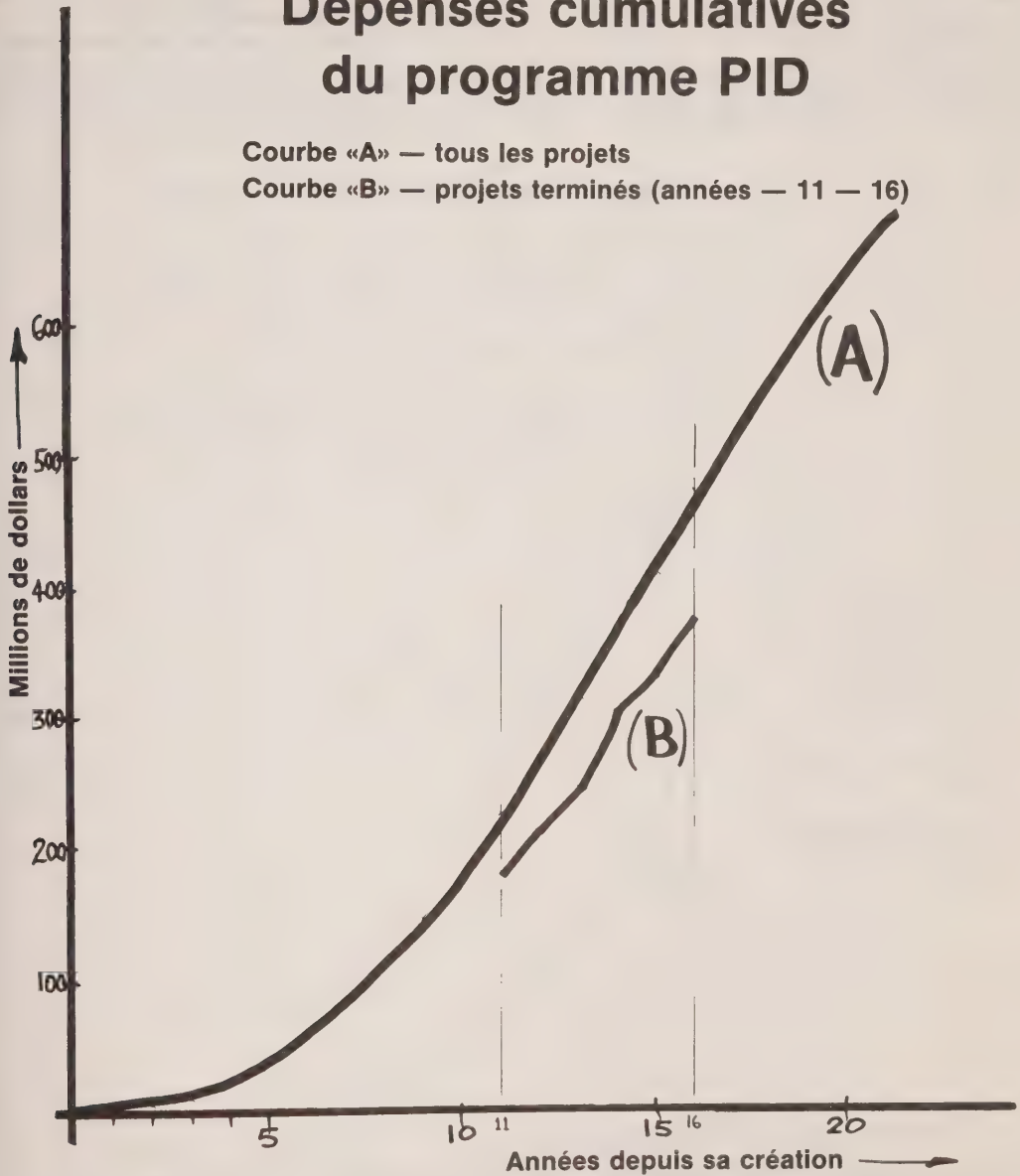
[Traduction]

Graphique 2

Dépenses cumulatives du programme PID

Courbe «A» — tous les projets

Courbe «B» — projets terminés (années — 11 — 16)



[Text]

Because the government did a study of completed projects we have had to differentiate between all projects and the ones that were completed, in the sense that the contract for the front end investment had been completed.

Next we have the real crunch chart, which shows the program benefits from completed projects, showing the total sales and actual sales to date, and then the investment; the chart shows the government investment and total sales.

[Traduction]

Le gouvernement ayant fait une étude des projets terminés, nous avons dû établir une différence entre l'ensemble des projets et ceux qui étaient terminés vu que le contrat concernant les premiers investissements était terminé lui aussi.

Passons ensuite au graphique le plus important; il illustre les bénéfices découlant des projets terminés, le total des ventes et les ventes réelles effectuées jusqu'à maintenant. Il donne aussi le total des investissements. Le graphique indique les investissements du gouvernement et le total des ventes.

[Text]

[Traduction]

Graph 3

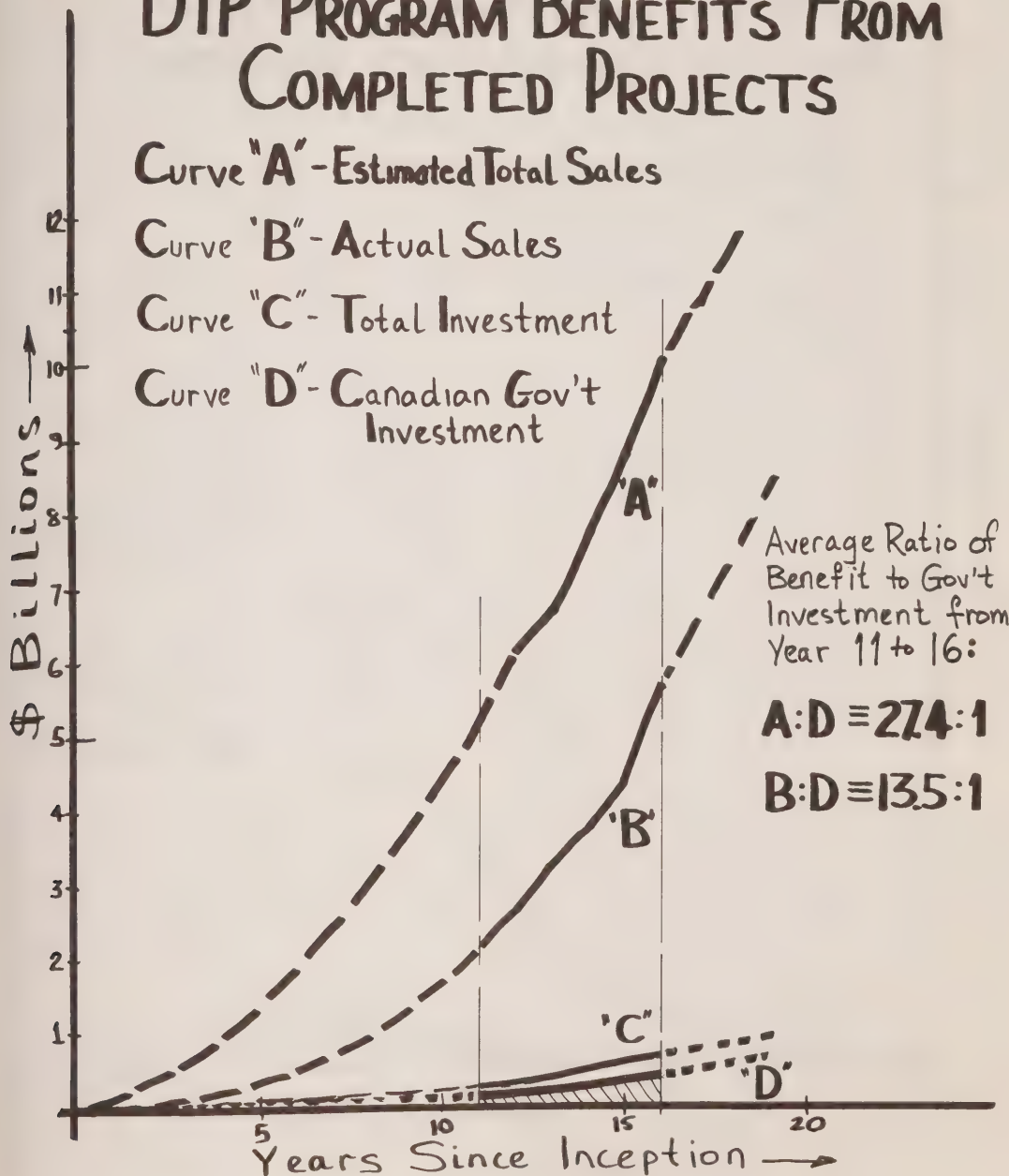
DIP PROGRAM BENEFITS FROM COMPLETED PROJECTS

Curve "A" - Estimated Total Sales

Curve "B" - Actual Sales

Curve "C" - Total Investment

Curve "D" - Canadian Gov't Investment

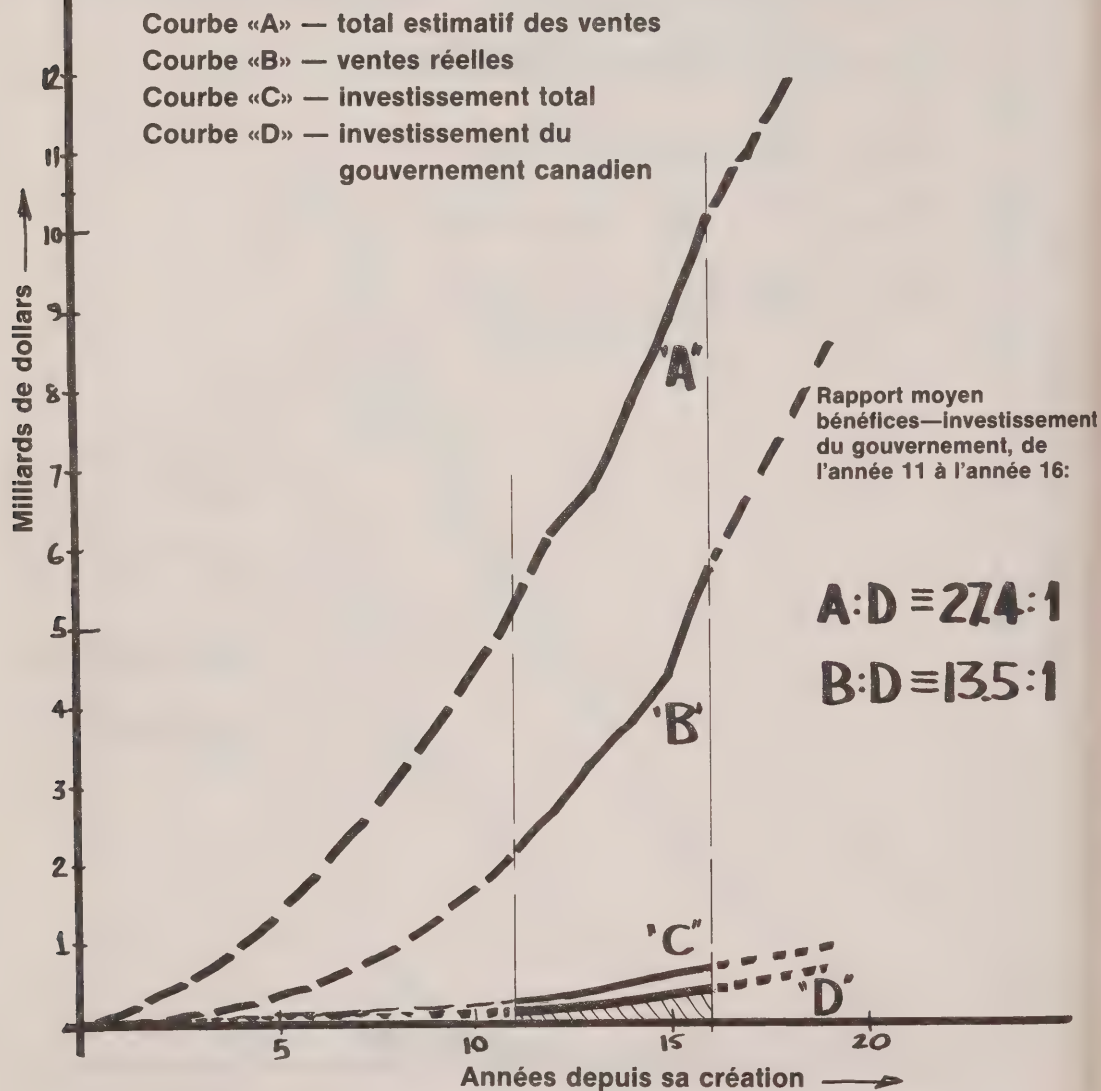


[Text]

[Traduction]

Graphique 3

Bénéfices du programme PID découlant des projets terminés



[Text]

The total sales are not pie in the sky. For sixteen years the Department of Industry, Trade and Commerce has monitored the performance of companies, and they use projections, which have been proven through the period of time, as to what happens after you have completed the project through the life of the product which may run on another twenty years in terms of the total sales flowing from that investment. You come up with a ratio whereby \$1 of Canadian government investment has yielded \$27.4 in terms of sales. Sales are, I think, as good a rough yardstick of national interest as anything, because they are directly related to growth, employment exports—you name it. I doubt whether there is any other government program that has yielded such a good cost-benefit ratio as this one.

What are our current problems with the United States? Our technology based investment is inadequate, both in R&D and in the production area. Everybody is familiar with the fact that we are probably at the bottom of the scale of all industrialized countries in the world in the amount of R&D we put into our economy. However, in the production area what is happening is not so well known. The production area is just as important. We find, for instance, that computer aided design and computer aided manufacture, which is wiping out the drawing-board and the draftsmen, which enables you to design on a tube and convert that design directly to the machine tools that are going to produce the product, is a real revolution. We are very badly behind the times in that type of production technology. That is merely one example.

We have had the example of robotics in the automobile industry. Nearly everybody in Canadian industry knew three or more years ago that the Japanese government was putting up \$500 million for starters—I think it has gone to \$1 billion since—to advance the science of robotics in Japanese industry. We all know how the Japanese have taken over the world in the areas chosen for specialization. We are belatedly introducing robots into our own automobile industry.

There are various other areas, such as micro-processors, where we are behind and we are trying to catch up. You all know that micro-processors are a little computer on a chip about a quarter of the size of your fingernail. They are revolutionizing a lot of consumer products. It is an area into which we need to pour tremendous resources if we are to keep up with the world technology race. There are various others, like composite structures and so on.

Another problem is restrictions on access to U.S. technology. The Americans are very concerned now at this flow of technology out of their country as they figured out that this is a real area in which they have an advantage over the rest of the world. We are in a fairly favoured position, but we are beginning to feel it. There is insufficient mutuality of interest. The satellites are now watching for the Russians coming over the hill, so they don't need Canadian aerospace to the same extent.

[Traduction]

Le total des ventes n'est pas excessivement élevé. Pendant seize ans, le ministère de l'Industrie et du Commerce a surveillé le rendement de certaines sociétés et il se sert de projections, qui avec le temps se sont avérées justes, pour savoir ce qui se passera, une fois le projet terminé, au cours de la durée utile du produit, laquelle peut se poursuivre pendant encore vingt ans en termes de ventes totales découlant de l'investissement. Le résultat est le suivant: chaque dollar investi par le gouvernement canadien produit \$27,4 en termes de ventes. À mon avis, les ventes sont un bon moyen de mesurer l'économie nationale puisqu'elles sont directement liées à la croissance, à l'emploi, aux exportations, etc. Je ne crois pas qu'un autre programme du gouvernement ait donné un aussi bon rapport coûts-avantages que celui-ci.

Quels sont les problèmes que nous avons actuellement avec les États-Unis? Notre investissement dans le domaine technique est insuffisant tant dans la R&D que dans la production. Chacun sait que nous sommes probablement le pays industrialisé qui investit le moins dans la R&D. Cependant, on sait moins bien ce qui se passe dans le secteur de la production qui est pourtant tout aussi important. Nous estimons, par exemple, que la conception et la fabrication par ordinateur constituent une véritable révolution. Elles éliminent la planche à dessin et le dessinateur, vous permettent de dessiner sur un tube et de transmettre le dessin directement à la machine-outil qui fabriquera le produit. Nous avons de sérieux retards dans ce genre de techniques de production. Ce n'est qu'un exemple.

Nous avons eu aussi le cas des robots, dans l'industrie de l'automobile. Presque tout le monde dans l'industrie canadienne savait, il y a de cela trois ans ou plus, que le gouvernement japonais allait faire un investissement initial de \$500 millions, et je pense qu'il a maintenant investi \$1 milliard, pour faire progresser la science des robots dans l'industrie japonaise. Nous savons tous combien les Japonais se sont distingués à travers le monde dans les domaines de spécialisation. Nous introduisons avec un grand retard les robots dans notre propre industrie de l'automobile.

Il y a de nombreux autres secteurs, notamment celui des microprocesseurs, où nous avons du retard à rattraper. Nous savons tous que les microprocesseurs sont de minuscules ordinateurs placés sur une surface qui fait environ le quart d'un ongle. Ils sont en train de révolutionner un grand nombre de produits de consommation. Nous devons consacrer des ressources énormes à ce secteur si nous ne voulons pas nous laisser distancer dans la course à la technologie. Il y en a d'autres, notamment les structures composites.

Un autre de nos problèmes découle de l'accès restreint aux techniques américaines. Les Américains s'inquiètent beaucoup du fait que les techniques sortent du pays, car ils savent que dans ce secteur ils ont un avantage sur le reste du monde. Nous sommes dans une situation privilégiée, mais nous commençons à en ressentir les effets. Nous avons trop peu d'intérêts mutuels. Les satellites surveillent maintenant la venue des Russes et les Américains n'ont plus autant besoin de l'espace aérien canadien.

[Text]

Where do our interests coincide today? They obviously coincide in this vast cross-border trade in the military-civil sphere; they coincide in standardization, in that we have standardized on products, both military and civil; they coincide in that both of us are concerned with the best use of the joint technology resources, to try to integrate them and save duplication. An important point in relation to the concern of the United States is that their own spending has dropped off radically from 3.5 per cent gross of domestic product, which is virtually the same as GNP, down to 2.3 per cent.

The Chairman: That is gross R&D spending. You did not mention R&D.

Mr. Mundy: That is right. The U.S. R&D spending has dropped from 3.5 per cent of the gross domestic product in 1963 down to 2.3 per cent in 1977. In other words, in relative terms there has been a sharp fall-off in the United States in the amount of resources they have had available to put into R&D. When you take a look at Canada's position, it is almost pitiful. Putting it politely, we are the lowest country in the world of industrial countries in the terms of the amount that we spend, 0.9 per cent of gross domestic product, on R&D. A target was established a couple of years ago to increase that to 1.5 per cent by 1985. The way we are going now, I think it is an unobtainable target, because 0.1 per cent of our gross domestic product means \$200 million. That is 0.1 per cent.

This next chart is entitled "A Deal Based On Mutuality Of Interest". Both the United States and Canada are concerned with strengthening their technical base. The U.S. concern is because of their inability to meet world and internal commitments. Canada's concern is because of national survival. This may sound a little dramatic, but looked at from my position, having spent my life in this area and having seen what happens in both government and industry, what happened in Germany, Japan, the United States and others, I think it is not an overstatement of the situation.

An offer by Canada of a major, long-term investment in joint programs should result in greatly improved access to U.S. technology, which is the key to the future of Canadian industry. To put that in context for you, at the present moment we are doing things on a shoe string. There is no real investment in technology in Canada. "Chisel" might be a harsh word, but we are trying to chisel our way into U.S. programs without paying our share. We are trying, through the production-sharing program, to get Americans to award contracts to Canadian firms where they pay R&D costs, and it is not working. We have to pay our share in terms of national interest. It is definitely in our interests to do this. We believe that this is highly negotiable with the United States under current conditions.

Mr. Mundy: The next chart is entitled, "Relationship of Research Activity to Growth". This, Mr. Chairman, is merely put in to remind people of what the innovative process is, because this is crucial to the whole concept. With the innova-

[Traduction]

Où nos intérêts se rencontrent-ils aujourd'hui? Dans cet immense terrain d'échanges, ils coïncident de toute évidence dans les douanes militaire et civil. Nous avons normalisé nos produits tant militaires que civils. Nos deux pays cherchent à utiliser de façon optimale les ressources technologiques de chacun afin de mieux les intégrer et d'éviter le double emploi. Les États-Unis s'inquiètent aussi de ce que leurs propres dépenses aient baissé considérablement, passant de 3,5 p. 100 à 2,3 p. 100 de leur produit intérieur brut, ce qui correspond essentiellement au produit national brut.

Le président: Vous parlez des dépenses brutes de R&D. Vous n'avez pas mentionné la R&D.

M. Mundy: C'est exact. Les dépenses de R&D sont passées de 3,5 p. 100 du produit intérieur brut en 1963 à 2,3 p. 100 en 1977. Autrement dit, il y a eu, en termes relatifs, une diminution marquée aux États-Unis du montant des ressources consacrées à la R&D. Si vous étudiez la situation du Canada, vous verrez qu'elle fait pitié. En termes polis, disons que nous sommes le dernier pays industrialisé du monde pour le montant consacré à la R & D: 0,9 p. 100 de notre produit intérieur brut. Un objectif a été établi il y a quelques années pour le porter à 1,5 p. 100 d'ici à 1985. Au train où vont les choses, je crois que cet objectif est irréaliste, parce que 0,1 p. cent de notre produit national brut équivaut à \$200 millions.

Le tableau suivant s'intitule «Une affaire reposant sur une communauté d'intérêts». Les États-Unis et le Canada sont tous deux intéressés à renforcer leur assise technique. Les États-Unis s'inquiètent de leur inaptitude à répondre aux engagements qu'ils ont pris envers l'étranger, voire même dans leur propre pays. Le Canada pense surtout à sa survie nationale. Cette approche peut sembler un peu dramatique, mais de mon point de vue, moi qui ai passé ma vie dans cette région, qui ai vu comment les choses se passent, tant au gouvernement que dans l'industrie, comment elles se sont passées en Allemagne, au Japon et aux États-Unis et ailleurs, je pense qu'il n'y a là aucune exagération de la situation.

Si le Canada offrait d'effectuer un investissement d'importance à long terme dans des programmes communs, l'accès à la technologie américaine pourrait s'en trouver grandement amélioré, et c'est bien ce dont dépend l'avenir de l'industrie canadienne. Pour replacer les choses en perspective, nous faisons actuellement des affaires avec de très faibles capitaux. Il n'y a pas de réel investissement en technologie au Canada. Nous tentons d'ouvrir, le terme est peut-être un peu fort, un chemin dans les programmes américains, sans payer notre part. Nous tentons, par le programme de partage de production, d'amener les États-Unis à accorder des contrats aux entreprises canadiennes alors que ce sont eux qui en paient les coûts de recherche et de développement, et cela ne marche pas. Il nous faut payer notre part. Il y va de notre intérêt national. Nous croyons que cela est éminemment négociable avec les États-Unis, dans les conditions actuelles.

M. Mundy: Le tableau suivant s'intitule «Rapports entre les travaux de recherche et la croissance». Monsieur le président, ce tableau rappelle simplement la nature du processus d'innovation, parce qu'il est capital pour tout le concept. Dans le

[Text]

tion process, we have to look at two things, the first being the product cycle. These are the various steps. They cover research and studies, development, production and marketing. That is expressed as a sort of wheel in this chart. It can go clockwise or counter-clockwise. You cannot normally go through it that way, but you can also start with production and you can back into development of that product line.

The other concept in innovation is the application of risk-taking. There are three types of risk-taking. They are: the risk of the market, meaning whether it will be a successful product to market; the financial risk, meaning whether it will pay off; and the technical risk as to whether you can actually produce the product. The application of entrepreneurial decisions to all phases of the product cycle to this means profitable marketing of a product to fill a need. That is the successful outcome of innovation.

This is a proposal on technology interdependence. Step 1 is Judd Buchanan's announcement of this target to increase industrial R&D. Step 2 is the decision in principle of long-term new investments of, say, \$200 million—and we are thinking basically of the aerospace industry—annually in Canada in significant international programs and market opportunities. Step 3 would be to negotiate with the United States long-term commitments of funding which would be contingent on participation by Canadian industry in mainstream frontier programs. Step 4 would be a major policy pronouncement by the Canadian government of technology interdependence programs within the principles of rationalization, standardization and interoperability. That is kind of a military jargon, but it is something that the United States government is committed to in the NATO sphere. They are committed to the idea that you will share tasks, that you will share costs, that you will standardize on the product, and it will be interoperable, and that can apply to the civil sphere as well. It is the best use of our joint resources, applied to both the civil and military sphere, and available to all OECD countries, whether in the bilateral form or multilateral form.

Step 5 would be to establish machinery in both government and industry to monitor and energize the program. There are certain areas where a greater resource allocation on the basis of priorities has to go in to government. In a mixed economy we are so dependent on government that the transportation industry branch and the electronics branch have to have more people in it to service the requirements in a mixed economy. Otherwise, we say privatize to the maximum extent possible.

This is merely a curve based upon the DIPP experience.

The Chairman: Would you identify that chart?

Mr. Mundy: This chart is entitled, "Canadian Technology Interdependence Program."

[Traduction]

processus d'innovation, nous devons considérer deux éléments, le premier étant le cycle de production. Voici les diverses étapes, elles englobent la recherche et les études, la mise au point, la production et la commercialisation. Elles figurent sous forme de roue dans ce tableau qu'on peut lire dans le sens des aiguilles d'une montre ou inversement. On ne peut normalement le faire de cette façon, mais on peut néanmoins commencer par la production et revenir à la mise au point de cette série de produits.

L'autre concept qui entre en ligne de compte en matière d'innovation est la répartition des risques. Il y en a trois types: les risques du marché, à savoir si un produit aura du succès; les risques financiers, à savoir si l'opération sera rentable et enfin le risque technique, à savoir si on peut réellement produire la denrée en cause. L'application des décisions de l'entreprise à toutes les phases du cycle de production garantit la commercialisation rentable d'un produit qui est censé répondre à un besoin. C'est le couronnement de l'innovation.

C'est une proposition sur l'interdépendance en matière de technologie. La première phase c'est l'annonce faite par Judd Buchanan de son objectif qui consiste à accroître la recherche et le développement en matière d'industrie. La phase n° 2 est la décision de principe d'effectuer chaque année, au Canada, de nouveaux investissements à long terme de l'ordre de \$200 millions—nous pensons essentiellement à l'industrie aérospatiale—dans d'importants programmes internationaux et en vue de trouver des débouchés commerciaux. La phase n° 3 consiste à négocier avec les États-Unis des engagements de financement à long terme, qui seraient liés à la participation de l'industrie canadienne dans de grands programmes frontaliers. L'étape n° 4 consiste en l'annonce, par le gouvernement canadien, d'une politique de mise en œuvre de programmes d'interdépendance en matière de technologie qui reposeraient sur les principes de rationalisation, de standardisation et d'exploitation commune. C'est un vocabulaire plutôt militaire, mais les États-Unis y sont habitués dans le cadre de leurs activités à l'OTAN. Ils se sont fait à l'idée du partage des tâches, du partage des coûts, de l'uniformisation des produits, de l'exploitation commune et des possibilités d'application à des fins civiles. C'est là la meilleure utilisation possible de ressources communes, tant au niveau civil que militaire, et ces applications sont à la disposition de tous les pays de l'OCDE, qu'elles se fassent de façon bilatérale ou multilatérale.

L'étape n° 5 consiste à installer, tant au gouvernement que dans l'industrie, les mécanismes nécessaires à la surveillance et à la viabilité du programme. Il existe certains secteurs où, compte tenu des priorités, il faudra accorder une plus forte allocation de ressources au gouvernement. Dans une économie mixte, la dépendance à l'égard du gouvernement est telle que l'industrie des transports et celle de l'électronique doivent compter un plus grand effectif pour répondre aux exigences. Autrement, il faut remettre la plus grande partie de l'entreprise au secteur privé.

Cette courbe se fonde essentiellement sur l'expérience du DIPP.

Le président: De quel graphique parlez-vous?

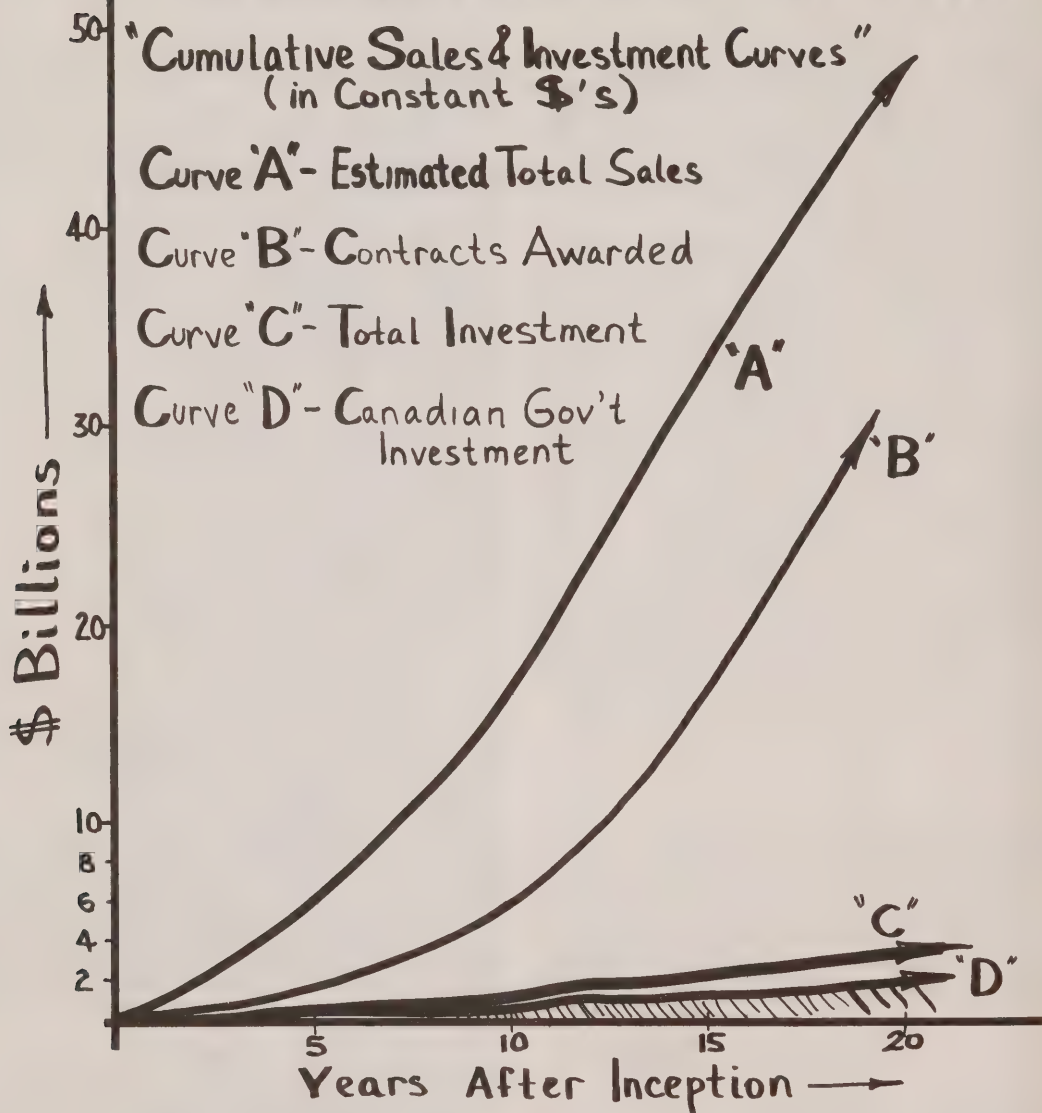
M. Mundy: Du graphique qui s'intitule «Programme canadien d'interdépendance technologique».

[Text]

[Traduction]

Graph 4

CANADIAN TECHNOLOGY INTERDEPENDENCE PROGRAM

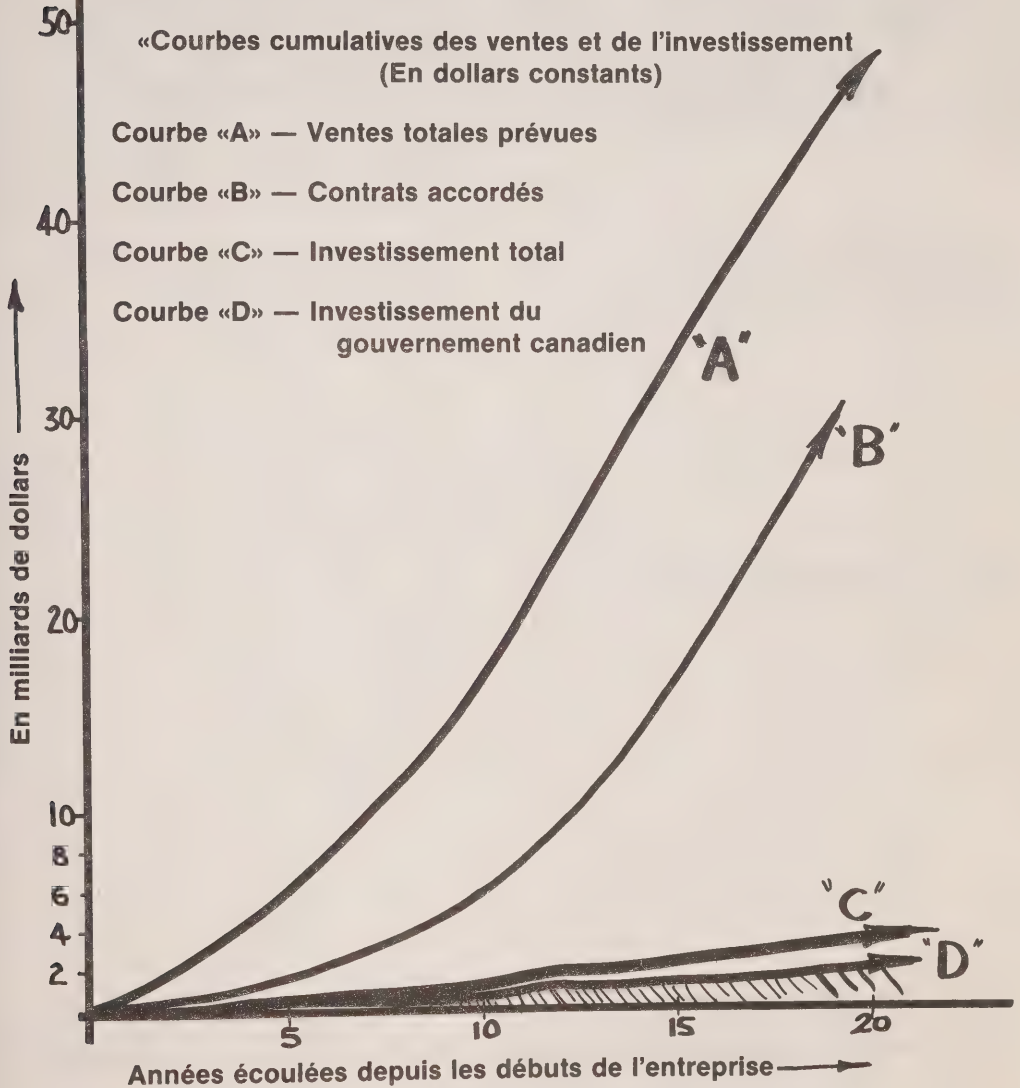


[Text]

[Traduction]

Graphique 4

Programme canadien d'interdépendance technologique



[Text]

It shows the curves of sales to investment. (A) is the total sales on a cumulative basis. (B) is the sales to date, and the contracts awarded. These figures down here are the investment. You will see that for an investment of a couple of hundred million it is reasonable that you would expect to get \$50 billion to \$60 billion worth of additional products. As I said, it is not pie in the sky. It is based on actual experience. I forgot to mention, Mr. Chairman, that the experience that I quoted for the DIP program was nearly 500 individual projects, so it was an enormous sample. It included the ones that were cancelled because they did not fulfil their requirements to the program, as well as the successes in terms of that base investment to get that 30:1 ratio.

This chart shows the shape of the curves . . .

The Chairman: Would you identify that chart?

Mr. Mundy: This chart just shows the shape of the curve of the investment.

[Traduction]

Il montre les courbes des ventes par rapport à l'investissement. La courbe A représente le total des ventes sur une base cumulative. La courbe B est celle des ventes effectuées jusqu'à maintenant et les contrats attribués. Ces chiffres représentent l'investissement. Vous constatez que pour un investissement de quelques centaines de millions de dollars, il est raisonnable s'attendre à obtenir de \$50 à \$60 milliards de produits additionnels. Comme je l'ai dit, il ne s'agit pas de châteaux en Espagne, cette conclusion se fonde sur une expérience vécue. J'ai oublié de mentionner, monsieur le président, que l'expérience dont j'ai parlé pour ce qui est du programme PIMI englobait près de 500 projets individuels et qu'il s'agit donc d'un échantillonnage considérable. Il incluait des projets qui ont été annulés parce qu'ils ne satisfaisaient pas aux exigences du programme, de même que les réussites obtenues grâce à ce investissement de base qui a permis d'obtenir ce rapport de 30 pour 1.

Ce graphique montre l'allure des courbes . . .

Le président: De quel graphique s'agit-il?

M. Mundy: Ce graphique montre tout simplement l'allure des courbes de l'investissement.

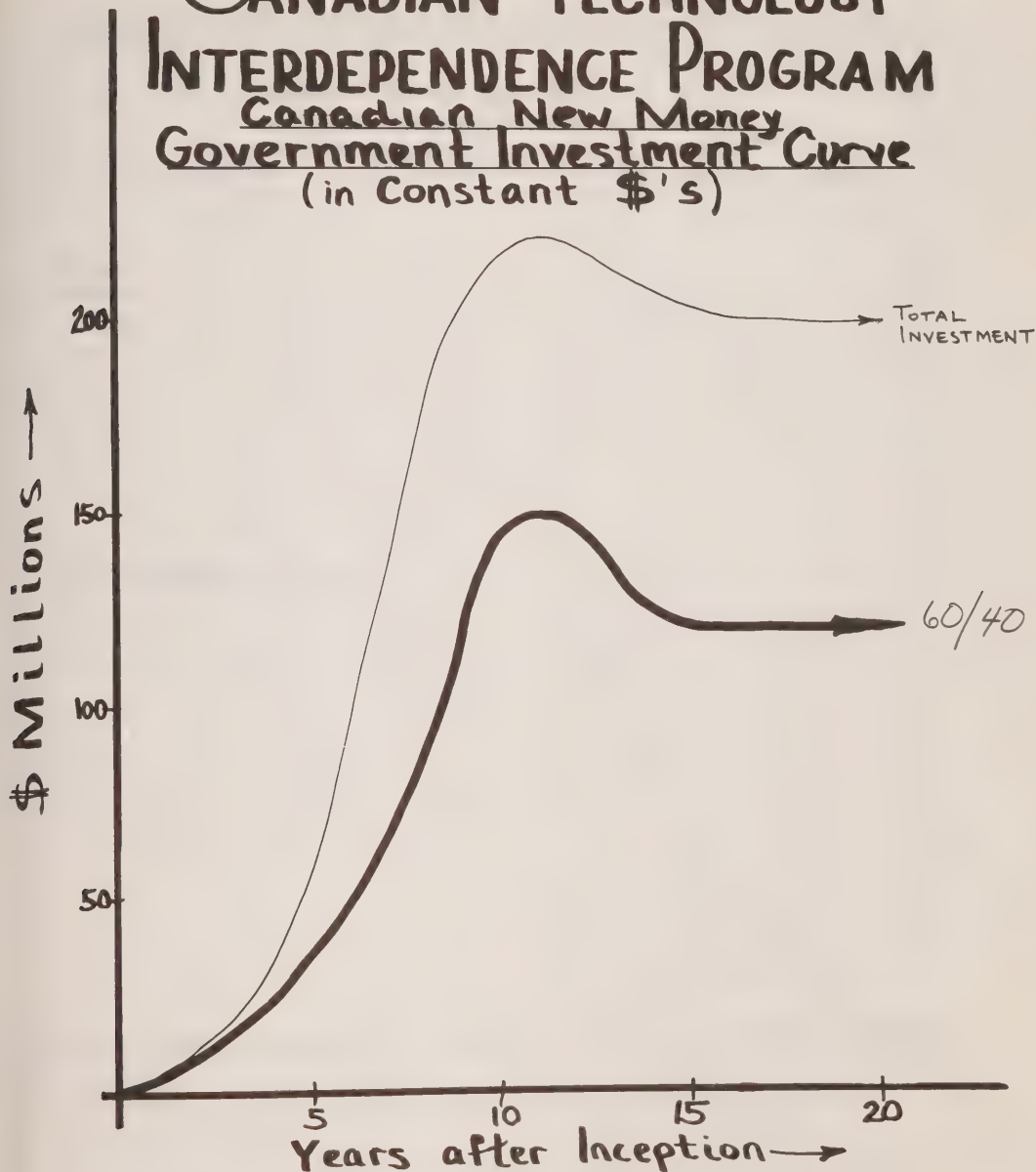
[Text]

[Traduction]

Graph 5

CANADIAN TECHNOLOGY INTERDEPENDENCE PROGRAM

Canadian New Money
Government Investment Curve
(in Constant \$'s)



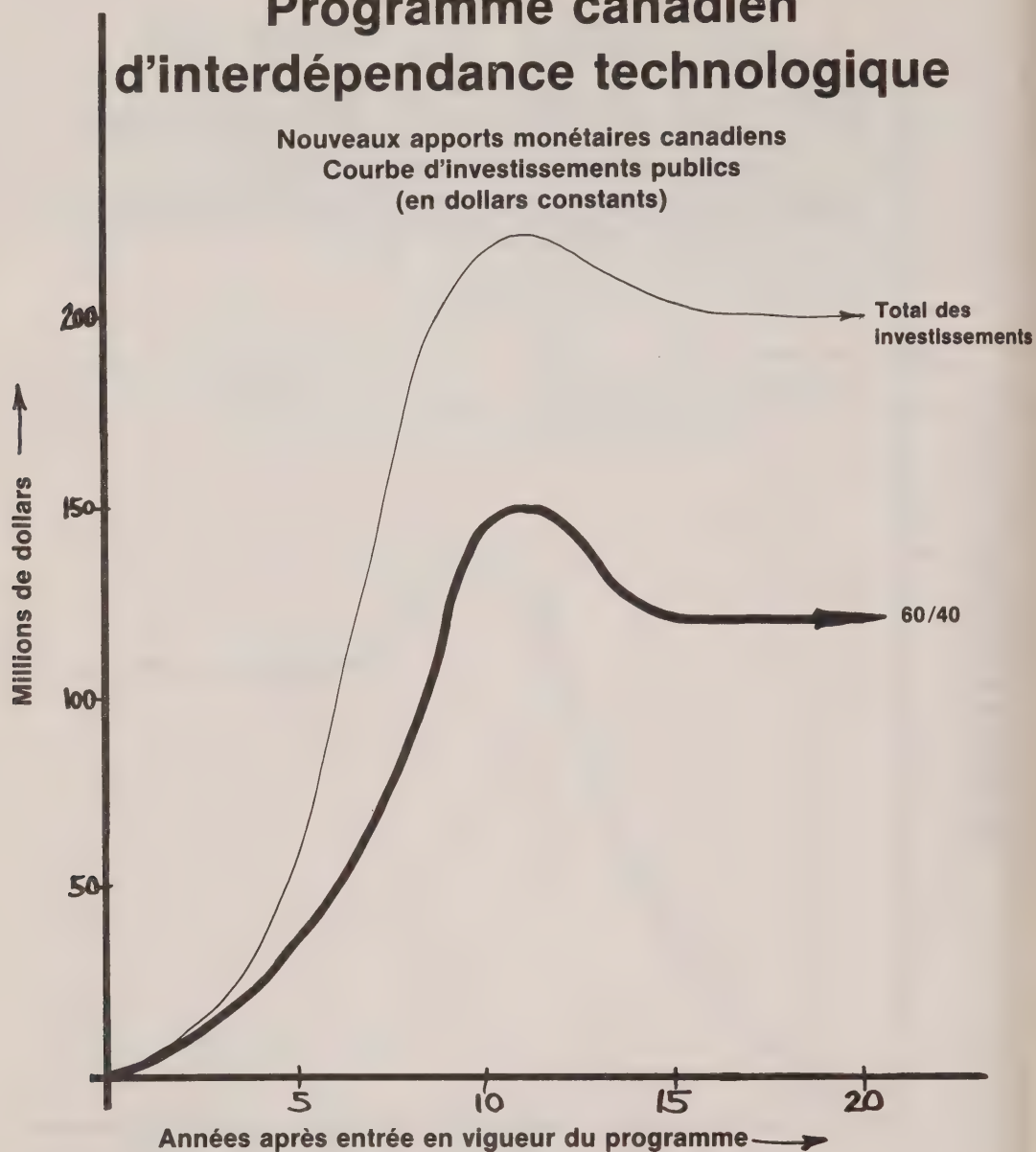
[Text]

[Traduction]

Graphique 5

Programme canadien d'interdépendance technologique

Nouveaux apports monétaires canadiens
Courbe d'investissements publics
(en dollars constants)



[Text]

It is entitled, "Canadian Technology Interdependence Program—Canadian New Money—Government Investment Curve." That is the darker line.

This shows that the shape of the curve is such that—and this is important with budgetary restraints—up to year five one has only spent, I think, \$20 million. It gives the government plenty of time to get their budgetary house in order. Even if we went into a crash program, it is a slow start-up cost. It builds up rapidly in year five and levels out to this figure. In order to make up the \$200 million, we presume that Canadian industry will put in about 40 per cent of the total, and the government will put in 60 per cent. So that is the difference.

The next chart is entitled, "Technology Interdependence Program (TI)". A new program is established which will expand the DIPP concepts to include domestic as well as export market potential. DIPP by definition is for export opportunities. Part (B) includes shared funding, full funding, loans and guarantees; in other words, the full spectrum of financial assistance. In the high technology programs, not just the military or the quasi-military, a wider spectrum of commercial opportunity is there, a wider spectrum of productivity improvement is right across the board. There must be flexible leverage to enter the conceptual stages of significant international programs within the RSI concept. The funding and administration is probably best handled by building on the DIPP program experience—front end investment only; existing DIPP provisions for recovery. We put into this program the words "recovery provisions from industry whenever successful." Millions of dollars, incidentally, are coming back to the Canadian Treasury from companies such as Canadian Pratt & Whitney, for instance, of the original investment that the government put out for the PT-6 engine. Others have been doing the same. As well, they have to be within the GATT fair trade rules, now that we have that agreement. There should be a negotiated allocation between countries and companies of development tasks based upon technological competence, and there should be full funding within the recipient country.

Those are the rules of the game. There should be predominantly government funding, particularly in the opening spheres because of the lack of profitability of Canadian industry to have the resources to put back into R&D. The ownership of the resultant technology, of course, should rest with Canada. We should be prepared to compete for the production that follows, which is one of the normal international systems, particularly the U.S. system.

[Traduction]

Le tableau s'intitule "programme canadien d'interdépendance technologique nouveaux apports monétaire canadiens — courbe d'investissement publiques." Il s'agit de la ligne la plus foncée.

Le tableau montre que la forme de la courbe est telle que, et ceci est important compte tenu des restrictions budgétaires, nous n'avons dépensé jusqu'à la cinquième année que \$20 millions, je crois. Cela donne au gouvernement tout le temps voulu pour remettre un système budgétaire sur pied. Même si nous adoptions un programme intensif, c'est un coût de départ très lent. Le chiffre augmente rapidement la cinquième année et se stabilise par après. En vue de recueillir les \$200 millions, nous supposons que l'industrie canadienne versera 40% du total et le gouvernement 60%. C'est ce qui explique la différence.

Le tableau issu s'intitule "programme d'interdépendance technologique". Il s'agit d'un nouveau programme qui permettra d'élargir le programme de productivité de l'industrie de défense pour y inclure les débouchés intérieurs ainsi que ceux à l'exportation. Par définition, le programme de productivité de l'industrie de défense est destiné à l'exportation. La partie (B) comprend le partage du financement, le financement intégral, les prêts et les garanties; en d'autres termes, il s'agit de l'éventail complet de l'aide financière. En ce qui concerne les programmes de technologie de pointe, et non seulement les programmes militaire ou paramilitaire, il existe un champ plus large de possibilités commerciales, une amélioration de la productivité. L'effet et levier permettant de donner suite aux premières étapes de programmes internationaux d'envergure au sein du concept RNI doit être flexible. Le financement et l'administration se font probablement le mieux en développant l'expérience du programme de productivité de l'industrie de défense: c'est-à-dire les investissements au départ et les dispositions de reprise inscrites dans le programme de productivité de l'industrie de défense. Dans ce programme, nous insérons la phrase: "Dispositions de reprise de l'industrie en cas de succès." D'ailleurs, des millions de dollars entrent dans les caisses du Trésor canadien en provenance de sociétés telle que la Canadian Pratt & Whitney, en remboursement des donnés que le gouvernement avaient investies dans le moteur PT-6. D'autres sociétés ont agi de même. De même, ils doivent respecter les règles de pratiques commerciales loyales énoncées dans le GATT maintenant que nous avons signé et accord. Le gouvernement devrait s'engager à long terme; les travaux de mise en valeur reposant sur des compétences technologiques devraient être répartis entre les pays et les sociétés par voie de négociation et le financement intégral devrait être à la charge du pays bénéficiaire.

Voici les règles du jeu. Le financement devrait être essentiellement public, particulièrement au début en raison de l'absence de rentabilité de l'industrie canadienne qui ne peut réinvestir ses ressources dans la recherche et le développement. La propriété de la technique qui en découle devrait bien sûr appartenir au Canada. Nous devrions être prêts à soutenir la concurrence en ce qui concerne la production qui en découlera, ce qui fait partie des systèmes internationaux normaux, en particulier le système américain.

[Text]

Next we turn to the national strategy. It seems to me that a very simple and understandable national strategy flows from all of this, and it goes like this: Step one is that economic development is, or should be, the number one priority of the government. The manufacturing or secondary industry is a key area. We all know, in relation to the primary industries, that resources are running out and they offer little employment gain. The service industries really depend upon some type of manufacturing industry. We cannot all wash one another's cars. Someone has to build the cars.

So, the manufacturing industry is a key area. The high technology segment in the Canadian environment offers the best prospect for success, because innovation is the key ingredient. We are not knocking heads on cost alone, which is a losing proposition for a high cost economy such as Canada's.

Studies conducted by the government show that high research intensive industries in Canada have out-performed, in this period, by a wide margin those that have a low research intensity, and on this chart you can see the areas in which they have out-performed—higher employment by 50 per cent; higher output by 23 per cent; improved productivity by 29 per cent; lower growth in prices by 57 per cent, than found in the low research intensive industries. And this is all of industry. For the aerospace industry, the figures are considerably higher. The studies in the United States are even more dramatic.

The national strategy should be based upon the main thrust being aimed at the high technology area. We are not saying that we should abandon other industries. However, a good management principle is to have a main thrust for your efforts, and the main thrust for our efforts in Canada should be in the high technology area. Such a program would result in higher employment, higher growth, improved productivity and lower inflation.

The Chairman: As well, it would help in terms of the balance of payments.

Mr. Mundy: The balance of payments is another item in there, yes.

The Chairman: I do not want to disrupt your train of thought, but what yardstick is used in these statistics in terms of what is a high technology industry as opposed to a low technology industry?

Mr. Mundy: These studies were carried out by the Ministry of Science and Technology. I do not know what yardstick was used by the ministry. The yardstick that is commonly used in industry is that where there is a very large front-end investment in an industry which is high risk, that industry would be classified as a high technology industry.

The Chairman: That would apply to a mine.

Mr. Mundy: Well, in secondary industry. There is not a large front-end investment to produce boots and shoes and clothing, and it is not a high risk industry.

[Traduction]

Passons maintenant à la stratégie nationale. Il me semble qu'une stratégie nationale très simple et très compréhensible découle de tout ceci et c'est celle-là: dans un premier temps, le développement économique est, ou devrait être, la priorité essentielle du gouvernement. L'industrie manufacturière, ou secondaire est un secteur clé. Nous savons tous, en ce qui concerne les industries primaires, que les ressources s'épuisent et que l'emploi n'est pas très rémunérateur. Les industries de service dépendent en réalité d'un certain type d'industries manufacturières. Nous ne pouvons pas tous laver les voitures des autres; il faut que quelqu'un les construise.

C'est pourquoi l'industrie manufacturière est un secteur clé. La technologie de pointe au Canada offre les meilleures perspectives de succès car l'innovation est un facteur essentiel. Il ne faut pas s'attaquer uniquement aux prix, car c'est un raisonnement à courte vue dans une économie telle que celle du Canada où les coûts sont si élevés.

D'après les études menées par le gouvernement, les industries à forte intensité de recherche au Canada ont surpassé, au cours de cette période, de loin celles à faible intensité de recherche et vous pouvez voir sur ce tableau les secteurs où elles viennent en tête: l'emploi y est plus élevé de 50%, la production de 23 p. 100, la productivité de 29 p. 100 et la progression des prix est moindre de 57 p. 100 par rapport aux industries à faible intensité de recherche. Et il s'agit de l'industrie dans son ensemble. Quant à l'industrie aéronautique, les chiffres sont de loin plus élevés. Les études effectuées aux États-Unis sont encore plus phénoménales.

La stratégie nationale devrait reposer sur le secteur clé qui est le secteur de la technologie de pointe. Cela ne veut pas dire que nous devrions abandonner les autres industries. Cependant, un bon principe de gestion est de canaliser nos efforts et cet effort devrait porter au Canada sur le secteur de la technologie de pointe. Un programme de ce type se traduirait par une plus grande création d'emplois, une croissance plus élevée, une productivité améliorée et une inflation moins sévère.

Le président: Il contribuerait également à redresser la balance des paiements.

M. Mundy: Oui, vous avez raison, la balance des paiements en est un autre élément.

Le président: Je ne voudrais pas vous interrompre dans votre raisonnement, mais comment définissez-vous dans ces statistiques une industrie à forte intensité de technologie par rapport à une industrie à faible intensité de technologie?

M. Mundy: Ces études ont été effectuées par le ministère des Sciences et de la Technologie. J'ignore quel critère a utilisé le ministère. Celui qu'utilise généralement l'industrie est le suivant: toute industrie où les risques sont élevés et dont la mise de capital initiale est importante serait considérée comme une industrie à forte intensité de technologie.

Le président: Ce serait le cas d'une mine.

M. Mundy: Et de l'industrie secondaire, là où l'on produit des bottes, des chaussures et des vêtements, que les risques ne sont pas élevés, et la mise de capital initiale pas très importante.

[Text]

Of course, by definition, this is the technology sphere, this frontier-type technology; but they have these other features, being high front-end investment and a long time before the investor gets a return.

We can probably find out what yardstick the Ministry of State for Science and Technology used, but I would take high technology industry as being the aerospace industry, electronics, oceanology, urban transportation, and so on. As well, it would include some aspects of such industries as the steel industry. It is where the impact of technology is being felt and where you have to have this high front-end investment and a long period of time before a recovery or return is realized.

The Chairman: It can be quite a subjective judgment, though, because what was high technology ten years ago is low technology today.

Mr. Mundy: That is right. Our recommended action is that the government implement a Canadian technology interdependence program immediately based upon an investment program, and obtain access, mainly in the United States, to these frontier-type programs.

The role of the government should be defined. We do not want government entering into the private sector role. Yet, it is vital that we have government in there in a mixed economy. The government role is to negotiate the umbrella agreement for the technology interdependence, arrange for funding and other resources, and establish broad flexible ground rules for the program. Once it has done that, it should then let industry, through the entrepreneurial sphere, get on with exploiting the opportunities created by the new program.

That brings me to the end of my presentation, Mr. Chairman. I will be glad to answer any questions that may flow from it.

The Chairman: Thank you, Mr. Mundy.

I think we should have some questions of Mr. Mundy while his presentation is fresh in our minds. However, after 15 or 20 minutes of questions, I shall then call on our other witness, following which we can come back to questions of both our witnesses.

Senator Bird will be the lead-off questioner.

Senator Bird: Thank you very much, Mr. Mundy, for that lucid and interesting exposition. My first question is a background one.

In dealing with this situation in 1959, did the fact that, under the Ogdensburg Agreement, there was already a great deal of acceptance or agreement between the United States and Canada assist you?

Mr. Mundy: The fact that we had the Ogdensburg Agreement, the Roosevelt Agreement, and various other agreements provided a tremendous background and was of great help to us. In particular, the degree of co-operation that existed between Canada and the United States during World War II proved of tremendous background and help to us. The Americans had some confidence that Canadian industry could do

[Traduction]

Il s'agit, par définition, de l'industrie de pointe; mais elle possède d'autres caractéristiques, comme des investissements élevés au départ et l'investisseur doit attendre longtemps avant d'obtenir un rendement.

Nous pouvons vraisemblablement trouver quelle critère a utilisé le ministère d'État des Sciences et de la Technologie, mais l'industrie à forte intensité de technologie serait l'industrie aéronautique, électronique, océanographique, des transports urbains, et ainsi de suite. Elle pourrait également inclure certains secteurs d'industries tels que l'industrie de l'acier. Il s'agit d'industries où l'impact de la technologie se fait sentir, où l'investissement au départ est élevé et où une longue période de temps doit s'écouler avant d'obtenir un rendement.

Le président: Ce jugement peut être assez subjectif cependant, car ce qui était considéré comme de la technologie de pointe il y a dix ans ne l'est plus aujourd'hui.

M. Mundy: Vous avez raison. Nous recommandons que le gouvernement adopte un programme canadien d'interdépendance technologique reposant sur un programme d'investissement et qu'il ait accès, principalement aux États-Unis, à ces programmes de pointe.

Il faudrait définir le rôle du gouvernement. Nous ne voulons pas que le gouvernement s'immisce dans les affaires du secteur privé. Pourtant, il est d'une importance capitale que le gouvernement soit présent dans une économie mixte. Le rôle du gouvernement est de négocier l'accord général d'interdépendance technologique, de prévoir les ressources financières et autres et d'élaborer des règles de base flexibles. Ceci fait, il devrait alors laisser l'industrie, par l'intermédiaire des entrepreneurs, exploiter les possibilités créées par le nouveau programme.

Monsieur le président, cela termine mon exposé. Je serai heureux de répondre à toutes vos questions.

Le président: Merci Monsieur Mundy.

Nous devrions, je crois, poser quelques questions à monsieur Mundy pendant que nous avons son exposé à l'esprit. Dans 15 ou 20 minutes de questions, j'appellerai nos autres témoins, puis nous pourrions les questionner à leur tour.

Le sénateur Bird à la parole.

Le sénateur Bird: Monsieur Mundy, je vous remercie infiniment de cet exposé lucide et intéressant. Ma première question est de portée générale.

Au sujet de la situation qui régnait en 1959, avez-vous été aidé par le fait qu'en vertu de l'accord Ogdensburg, le niveau d'acceptation et d'entente entre les États-Unis et le Canada était déjà très satisfaisant?

Monsieur Mundy: Le fait que nous ayons déjà l'accord Ogdensburg, l'accord Roosevelt et divers autres accords nous a grandement aidé étant donné que ces accords là nous ont renseignés sur la question, et il en a été plus particulièrement ainsi du degré de coopération qui existait entre le Canada et les États-Unis pendant la Deuxième Guerre mondiale. Les Américains avaient confiance que l'industrie canadienne pou-

[Text]

something, and they understood a great deal about our country.

However, we had to negotiate some specific impediments, such as the removal of the Buy America Act restrictions and the tariff restrictions, to getting on with it. We had to get them to agree — which they did readily — to a mechanism, at the officials' level on both sides of the border, to energize and monitor and keep the program going.

Senator Bird: How much of the success was due to the American concern about the cold war and, later, its commitment in Vietnam? And is one of the reasons the graph went down so quickly the advent of détente and the end of the Vietnam conflict?

Mr. Mundy: Yes. I think one cannot hide the fact that, with the Russians coming over the hill and Pinetree, Mid-Canada and the DEW Line, and other radar and aircraft bases in Canada, there was great pressure within the U.S. administration from the U.S. Air Force to obtain these concessions from Canada. I think this was probably one of the main cards we had to play. However, I would not want you to draw the conclusion from that that the absence of that will prevent some subsequent agreements. The Americans, basically, despite the fact that they ignore us, are vitally concerned when you get right down to it with this partnership between Canada and the United States. There is a tremendous reservoir of goodwill.

Senator Bird: Dealing with this question of goodwill, I can see, so long as it is complementary, that the goodwill will prevail; but the minute the competitiveness begins the goodwill disappears slightly. Your example of the Caribou and the Buffalo is obviously one pattern that can develop. I am wondering to what extent we can count on that goodwill once the pressure is off.

Mr. Mundy: I think we can count on that goodwill so long as we behave as good North American citizens. It is obvious to any American that we are not pulling our weight in R&D sphere. It is fairly obvious that our military effort is on the low side. It is obvious when we take flights of fancy in the international field that are not very acceptable to the Americans. The goodwill then, I think, depends on our recognizing these things as facts of life.

Senator Bird: From what you have said, I can see our success in this field, but would this method of approach apply also to a great many other industries, or would it only apply because of the American need for support?

Mr. Mundy: If I may give you an example, Mr. Chairman, in the field of space which, as you know, is a completely separate administration in the United States government. We were successful in persuading the Canadian government to adopt the make-or-buy program. What this meant was that

[Traduction]

vait faire quelque chose et ils se montraient pleins de compréhension envers notre pays.

Nous devons toutefois, pour progresser, négocier quelques obstacles précis, tels que la suppression des restrictions de la Buy America Act et les restrictions sur les barrières douanières pour progresser. Nous devons les amener à les accepter — ce qu'ils ont fait sans se faire prier — un mécanisme, au niveau des fonctionnaires des deux côtés de la frontière, en vue de stimuler et de contrôler le programme, tout en lui permettant de progresser.

Le sénateur Bird: Dans quelle mesure le succès a-t-il été attribuable à la préoccupation américaine au sujet de la guerre froide et, ultérieurement, son engagement au Vietnam? S'agit-il de l'une des raisons pour lesquelles la courbe descend aussi rapidement à l'apparition de la détente et à la fin du conflit Vietnamien?

Mr. Mundy: Oui, je pense qu'on ne peut nier qu'avec l'arrivée des Russes et les lignes de défense Pinetree, Mid-Canada et la Dew Line, et autres bases de radars et d'avions au Canada, la U.S. Air Force a exercé de grandes pressions au sein de l'administration américaine pour obtenir ces concessions au Canada. C'était, je pense, l'une des principales cartes que nous devons jouer. Toutefois, je ne voudrais pas que vous en tiriez la conclusion que l'absence de ces éléments empêchera des accords ultérieurs. Fondamentalement, les Américains, bien qu'ils nous ignorent, sont extrêmement intéressés lorsqu'il est question de cette association entre le Canada et les États-Unis. Il existe une formidable réserve de bonne volonté.

Le sénateur Bird: Au sujet de cette bonne volonté, je peux voir que, dans la mesure où elle est complémentaire, elle prédominera. Toutefois, dès que la concurrence apparaît, la bonne volonté disparaît un peu. Votre exemple concernant les avions Caribou et Buffalo constitue manifestement une coutume qui peut risquer de s'établir et je demande dans quelle mesure nous pouvons compter sur cette bonne volonté, lorsque la pression aura cessé.

Mr. Mundy: Je pense que nous pouvons compter sur cette bonne volonté, tant que nous nous comportons en bons citoyens nord-américains. Il est évident pour n'importe quel Américain que nous ne faisons pas tout ce que l'on attend de nous dans le domaine de la recherche et du développement. Il est évident que notre effort militaire est plutôt modeste. Cela est évident lorsque nous avons, sur le plan international, des élans d'imagination qui ne sont pas très acceptables pour les Américains. Je pense donc que la bonne volonté dépend du fait que nous admettions ces faits comme des réalités de la vie.

Le sénateur Bird: D'après ce que vous avez dit, je peux mesurer le succès que nous avons obtenu dans ce domaine, mais cette méthode d'approche s'appliquerait-elle également à un grand nombre d'autres industries, ou seulement parce que les Américains ont besoin d'appui?

Mr. Mundy: Monsieur le président, prenons un exemple dans le domaine de l'espace qui, comme vous le savez, constitue une administration complètement distincte au sein du gouvernement des États-Unis. Nous avons réussi à persuader le gouvernement canadien d'adopter un programme d'impartition. Cela

[Text]

instead of pouring their money into government research and development laboratories, their R&D money, they should put it into the private sector where the innovative process will work. By definition it cannot work in government because it is cut off at development because you do not go into production and marketing. After we had got this change in government, one of our companies, Spar, discovered a tremendous opportunity for them in the space program of the U.S. government, and it was a subsystem entitled the Remote Manipulator Subsystem of the Shuttle, which, as you know, is the main thrust of the United States space program at the moment. This is a mission-critical system; the only source is Spar Aerospace. If it does not work, the shuttle does not work. So they must have had great confidence in the technological capability of Canadian industry to perform here. Now the way it was massaged, if I may use that term, out of the system was for a senior civil servant to get religion in government and to go through all the halls of power in Ottawa, the National Research Council, Treasury Board, and persuade them that under the make-or-buy program there was an identifiable task, important in the space field, that Canada could pick up called the Remote Manipulator System. Spar also had to do some very fancy footwork within the corridors of power to persuade people that this could be done. As it happens the \$70 million was allocated. It is a very proud program of the National Research Council who has monitored it, but the work is actually being done in Spar, and they are now going to be the world leader on robotics in a hostile environment, because of this. This is an example of what you can do.

Senator Bosa: You said we were successful in selling 167 Caribous to the United States Army because it was a small aircraft, but the moment we produced a larger aircraft like the Buffalo the American companies took notice of what and we had to back off. Does this mean that we are only getting the crumbs or the nuts and bolts?

Mr. Mundy: No, senator. I think that this merely means a realistic approach. The plan now is the assemble the Buffalo in the United States, but nearly all the goodies are going to come back to Canada. Even though it is assembled in the United States, we are going to produce the parts and we are going to get the technology and the benefit from the flow of dollars. I mean there are several ways of skinning a cat; I am just trying to point out that under the rationalization concept it is no use beating our heads against a stone wall in terms of political pressures. The United States administration has been extremely good when the political pressures arise in the less visible areas in seeing that they are resisted. If I might give you an example, Mr. Chairman, there has been some sort of claim that the defence industry productivity program turned Canada into the producer of bits and pieces. That is not true. There are

[Traduction]

signifie qu'au lieu d'investir dans les laboratoires de recherche et de développement du gouvernement, les fonds consacrés à la recherche et au développement, ils doivent les investir dans le secteur privé, où fonctionne le processus d'innovation. Par définition, ce processus ne saurait suivre son cours dans un milieu gouvernemental, où est amputé au départ, vu que le gouvernement ne s'engage pas dans la production et la commercialisation. Après que nous ayons obtenu cette modification au gouvernement, une de nos sociétés, la société Spar, a découvert des possibilités formidables dans le programme spatial du gouvernement américain. Il s'agissait de système auxiliaire intitulé le système auxiliaire de guidage à distance de la navette qui, comme vous le savez, constitue l'objectif principal du programme spatial américain à l'heure actuelle. Il s'agit d'un système de mission critique dont la seule source est Spar Aerospace. S'il ne fonctionne pas, il en est de même de la navette. Ils doivent donc avoir une grande confiance dans la capacité technologique de réalisation de l'industrie canadienne. Maintenant que la voie est tracée, si je peux utiliser cette expression, il incombait à un haut-fonctionnaire de se mettre en rapport avec le gouvernement et de passer par tous les paliers ministériels d'Ottawa, le Conseil national de recherche, le Conseil du Trésor, et de les persuader que, dans le cadre du programme d'impartition, il existait, dans le domaine spatial, une tâche importante, dénommée le système de guidage à distance, dont le Canada pouvait se charger. La société Spar a dû également se livrer à des manœuvres élaborées dans les corridors du pouvoir et persuader les gens que cette tâche pouvait être réalisée. La somme de \$70 millions a été attribuée. Il s'agit d'un très beau programme du Conseil national de recherche qui l'a contrôlé, mais de fait, le travail est effectué par Spar qui, pour cette raison, va maintenant occuper la première place au monde dans la science des robots, dans un environnement hostile. Il s'agit là d'un exemple de ce que vous pouvez faire.

Le sénateur Bosa: Nous avons réussi, dites-vous à vendre 167 caribous à l'Armée américaine, parce que ce sont de petits avions, mais dès que nous en avons construit un plus grand avion, tel que le Buffalo, les sociétés américaines en ont pris note et il nous a fallu abandonner ce domaine. Doit-on comprendre qu'on nous réserve que les miettes, et non une vraie part du gâteau?

M. Mundy: Non sénateur. Je pense qu'il faut tout simplement y voir une approche réaliste. Nous envisageons maintenant d'assembler le Buffalo aux États-Unis mais le Canada en retirera presque tous les avantages. Même si l'avion est assemblé aux États-Unis, nous allons produire les pièces de rechange, profiter de la technologie et des bénéfices provenant des capitaux investis. Je veux dire qu'il y a plusieurs moyens de s'y prendre. J'essaie simplement de montrer qu'en vertu du concept de rationalisation, il n'y a pas de quoi se cogner la tête contre les murs en termes de pressions politiques. L'Administration américaine, lorsque des pressions se font sentir, a très bien réussi dans les domaines les moins visibles à veiller à ce qu'on y résiste. Par exemple, monsieur le président, on a prétendu que le programme de productivité de l'industrie de la défense transformait le Canada en producteur de pièces et

[Text]

some bits and pieces, but if you take a major weapons system now a "bit" can be a billion dollars. These are giant systems.

Let us take one example. The Dash-7 which flowed out of this work you are talking about—the Caribou and the Buffalo—is a commercial aircraft which is a fantastic achievement for Canada. It is a complete aircraft in which the airframe and the engine and the avionics were designed and developed in Canada. It is a marvellous piece of engineering. It is a major purchase. It cost four or five million dollars, and it costs considerable more than that now. So that is not a bit or a piece.

Senator Bosa: You said there is a tremendous amount of goodwill between the two countries, provided we pull our weight. How do we compare on a capital basis in the investment in R&D?

Mr. Mundy: The best comparison we have is what I have in the chart. We are 0.9 per cent of what I call gross domestic product which we might as well call the GNP. It is practically the same thing. The Americans, despite a sharp drop off, is 2.7 per cent. If you compare us with other countries, Holland, Belgium, Sweden, France, we are down at the bottom of the scale. I do not want you to draw the conclusion from that that I am advocating that we suddenly dump enormous funds into R&D and that everything will then be dandy. The message that I am trying to get across is that the whole machinery of government in a mixed economy has to focus on something worthwhile in the industrial sphere, which is in Canada's national interest. So far we have failed to do this. The failure largely rests with the senior public servants who have not grasped the fact and are living 20 years behind the times. They are living in the world of 1960. The world of 1980 works differently. You do not pull the big levers of fiscal and monetary policy and reduce taxes and then say, "Oh, well, industry can get on with it because they pay less taxes." That does not happen in the modern world. The modern world requires a highly sophisticated managerial concept within the administration of government to focus all that leverage that exists in government on something worthwhile. While I am criticizing, I want to make sure that I have the right target. The Department of Industry, Trade and Commerce line branches like aerospace, transportation industries and electronics have performed magnificently. They understand this concept. They are undermanned but they are performing magnificently. They are helping industry and they are trying to massage the other departments that can help, but it is senior management which has not grasped the concept yet.

Senator Bird: I am glad you said what you have just said, because I have been reading your article in the *Globe and Mail* in which in the last paragraph you said very strongly that if we do not get the right kind of people in the department

[Traduction]

morceaux. C'est faux. Ces pièces et morceaux existent mais dans un système de défense important, une «pièce» peut représenter un milliard de dollars. Ce sont des systèmes géants.

Prenons un exemple. Le Dash-7 qui a résulté des travaux dont vous parlez—le Caribou et le Buffalo—est un avion commercial qui constitue pour le Canada une réalisation fantastique. C'est un avion complet dont la cellule, le moteur et l'avionique ont été conçus et mis au point au Canada. C'est un merveilleux échantillon de technique. C'est un achat d'importance. Il coûte quatre ou cinq millions de dollars et le prix a considérablement augmenté à l'heure actuelle. Il ne s'agit donc pas d'une pièce ou d'un morceau.

Le sénateur Bosa: Vous avez dit qu'il existait un immense bonne volonté entre les deux pays sous réserve que nous y mettions du nôtre. Comment pouvons-nous effectuer la comparaison sur la base de capitaux en matière d'investissement dans la recherche et le développement?

M. Mundy: La meilleure comparaison que nous possédions et ce que j'ai dans le diagramme. Nous avons 0,9 p. 100 de ce que j'appelle le produit national brut que vous pourriez aussi bien appelé PNB. C'est pratiquement la même chose. En dépit d'une chute rapide, les Américains ont 2,7 p. 100. Si vous comparez avec les autres pays, la Hollande, la Belgique, la Suède, la France, nous sommes au bas de l'échelle. Ne vous imaginez surtout pas que je suis en train de me faire l'avocat d'un transfert de fonds massif au profit de la recherche et du développement R&D, et qu'alors la question serait réglée. Ce que j'essaie de vous faire comprendre, c'est que l'ensemble de la bureaucratie gouvernementale, dans une économie mixte, doit concentrer ses efforts dans un secteur industriel intéressant, cela dans le plus strict intérêt national du Canada. Or, jusqu'ici, c'est l'échec total. Échec qui est d'ailleurs imputable à la vieille équipe de fonctionnaires qui n'ont toujours pas saisi de quoi il s'agit et qui ont encore vingt ans de retard. Ils vivent dans le monde des années 60, alors qu'en 1980, tout est différent. En effet, vous ne pouvez pas actionner les grands leviers que sont les politiques fiscales et monétaires, réduire les impôts, et ensuite penser que l'industrie suivra puisqu'elle paie moins d'impôts. Ce n'est pas du tout la façon dont les choses se passent dans le monde moderne. Il faut aujourd'hui dégager des modèles de gestion très perfectionnés et dont les administrations publiques feront usage pour concentrer tous leurs efforts sur des projets rentables. Pour être bien sûr que vous me compreniez, je vais tout de même préciser que le ministère de l'Industrie et du Commerce a d'excellents programmes, pour des industries comme l'aérospatiale, l'industrie des transports et l'électronique, qui donnent d'excellents résultats. Là, on a compris ce dont je parle. Ces services n'ont pas tout le personnel voulu, mais s'en tirent de façon remarquable. Dans ce cas l'industrie reçoit de l'aide et, en même temps, on essaie d'inviter les autres ministères à participer et c'est là justement que les cadres supérieurs semblent toujours ne pas comprendre.

Le sénateur Bird: Je suis heureux de vous entendre le dire. J'ai d'ailleurs lu votre article dans le *Globe and Mail*, et en particulier le dernier paragraphe, où vous soulignez que le Canada risque de très mal s'en sortir si nous n'attirons pas au

[Text]

Canada's future will be very bleak. Surely the problem is that it is going to be very difficult to get the kind of people you are talking about to leave the private sector and go into government.

Mr. Mundy: Having spent most of my life as a public servant and only part of my life in the private sector, I would argue that the greatest repository of talent in the country in terms of management and in terms of administration still rests in the public service. Therefore it is a question of mobilizing that talent. The trouble is that the people at the top level in the Department of Industry, Trade and Commerce have not had exposure, certainly not many of them, to industry. They have not had the long exposure that some people in government had, like the Department of Supply and Services. They do not have to read a balance sheet constantly; they don't understand what R&D is. They don't understand what productivity is. They do not understand what it means for a company to have to meet ROI—return on investment. It is this understanding—not necessarily that you come from industry—of the industrial process which causes the penny to drop. You know, it has taken me nearly 20 years to twig to the fact that this is the way out for Canada. It finally sinks in what is happening in the world—when you go to Japan and Germany, for instance—where people in government realize where their real interest lies.

The problem in government—if I might be allowed to spend one more minute on this—is the lack of accountability. We have had tremendous public reaction to lack of financial accountability. We have comptrollers general who see that the money is more wisely spent. But, to my mind, that is not the important thing. The Department of Industry, Trade and Commerce Act says that the department is responsible for improving the productivity and international competitiveness of Canadian industry. No one has made any attempt to hold the senior managers of the Department of Industry, Trade and Commerce responsible and accountable for performing on that. That is what is wrong.

Senator Graham: Mr. Mundy, you said that we have been chiselling our way into American technology. To a degree, I am inclined to agree with you. Do you find, in your experience, that the Americans are particularly sensitive in this area?

Mr. Mundy: I think it is fair to say—I'm an independent guy, so I can make statements for which I will be criticized, and no one will fire me, but let us face facts—that the Americans are browned off with us in several spheres. Our obsessive pushing on offsets, particularly in the commercial sphere, has antagonized them. It is a real irritant. It is probably as big an irritant as their attitude to fisheries is to us. We live on the same continent. We have to be sensitive to that. I am not wiping off offsets. It was something, I guess, we invented 20 years ago. They have been a great thing. But this excessive pushing to get the last ounce of it, and in somewhat

[Traduction]

ministère les compétences souhaitées. Il est certain qu'il sera très difficile de faire quitter le secteur privé à ces gens pour les attirer dans l'administration publique.

M. Mundy: Moi qui ai passé la plus grande partie de ma vie dans un bureau de fonctionnaire, et qui ne suis dans le secteur privé que depuis peu de temps, je vous répondrai que, en ce qui concerne la gestion et l'administration, ce sont bien les fonctionnaires qui sont la plus belle réserve de talents du pays. Le problème consiste à mobiliser ces talents. Toutefois, le handicap fréquent des fonctionnaires du ministère de l'Industrie et du Commerce c'est qu'il n'ont pas été confrontés de façon suffisante aux réalités du monde industriel. En effet, ils n'ont pas toujours eu les mêmes occasions que leurs collègues du ministère des Approvisionnements et Services. Ils n'ont pas sans arrêt besoin par exemple, de lire des bilans, ils ne comprennent pas toujours ce que la R&D représente. Ils ne comprennent pas toujours non plus ce qu'est la productivité ni les problèmes d'une société qui doit assurer un certain rapport à son capital. C'est cette connaissance des réalités—que vous aurez peut-être même si vous ne venez pas du secteur privé—qui permet aux gens de comprendre. N'oubliez pas qu'il m'a fallu près de 20 ans pour comprendre que le Canada ne s'en tirerait pas à moins. Parce qu'en fait, comme dans le reste du monde—je pense à l'Allemagne, au Japon—il va bien falloir que les gens en place au gouvernement réalisent où se trouvent leurs intérêts véritables.

Si vous me permettez encore quelques commentaires, je dirai que le problème du gouvernement est qu'il ne soit jamais obligé de rendre des comptes. Nous assistons donc à une vive réaction de la part du public en face de cette absence de responsabilité financière. Nous avons des contrôleurs généraux qui veillent à ce que l'argent soit mieux utilisé. Mais à mon sens, ce n'est pas de cela qu'il s'agit. La Loi sur le ministère de l'Industrie et du Commerce, précise que la responsabilité du ministère est d'améliorer la productivité et la compétitivité de l'industrie canadienne sur les marchés internationaux. Or, on n'a jamais vu quiconque essayer de demander des comptes aux hauts fonctionnaires du ministère de l'Industrie et du Commerce sur leur mission. C'est là que tout est faussé.

Le sénateur Graham: Vous dites donc, monsieur Mundy, que nous nous sommes imposés petit à petit sur le marché américain. D'une certaine manière, je suis d'accord avec vous. Avez-vous l'impression, en fonction de votre expérience, que les Américains aient manifesté une certaine susceptibilité à cet égard?

M. Mundy: Je pense qu'il est juste de dire—et j'ai suffisamment d'indépendance pour m'exposer à la critique, d'ailleurs je n'en perdrais pas ma place—que dans de nombreux domaines, nous avons indisposés les Américains. En particulier nos efforts redoublés pour obtenir des mesures compensatoires, ont fini par les irriter. Ils ont fini par en être agacés. Un peu comme nous en ce qui concerne la question des pêcheries. Comme nous sommes voisins, il faudra y faire attention. Il ne faut pas mettre de côté cette question des mesures compensatoires; c'est quelque chose que nous avons inventé il y a environ 20 ans. Ce fut un pas décisif. Mais notre attitude un peu insistante pour

[Text]

ridiculous ways, has made the Americans antagonistic. They believe in the great competitive system. They say, "Now, if you are good—" and we are good.

I failed to mention this, Mr. Chairman; but to prove my point that it has worked in the aerospace industry, in 1976 the aerospace industry had 25,000 employees. In 1980 it had 45,000. Their product has gone from \$840 million to \$2 billion, an increase of 250 per cent—and this is at a time when a successful industry in Canada has become an endangered species.

So the proof of the pudding is there. Things can be done. We are capable in the aerospace industry. So why not adopt the great American competitive system? Why not go out and compete for those contracts, instead of the government leaning on Boeing and saying "By God, we are going to buy a 767, so you have got to place some business in Canada." Go out and compete for it and have the Canadian government abide by the rules, which are that you put up the front end money and you are competitive.

Senator Graham: On the question of technology, do you not find that the Americans are quite willing to give us their technology in certain areas provided they get a fair return?

Mr. Mundy: Well, sir, it's not so much their giving us their technology. The technological process is osmosis, really. There is no such thing now, as I say, as carting drawings across the border and actually passing something physical. The way you acquire technology is to work in a program; and the key for us is to work within those programs. So we do not have to ask any favours, other than saying that we will put up the money, we will work within the program, and we will do a certain task. We will automatically acquire the technology.

But the other part of it is that with regard to the investment by the Canadian government, we have to get smart like the Japanese: we have to push robotics; we have to push micro-processors; we have to push composites; we have to push powder metallurgy. There are all sorts of new techniques. We have only seen the curtain raiser in what has happened to the automobile industry. The impact of technology is absolutely frightening if you don't keep up with it.

Senator Graham: I understand, Mr. Chairman, that the DIPP well is dry at the moment.

Mr. Mundy: Yes, it is dry.

Senator Graham: Do you have any indications that it is going to be replenished?

Mr. Mundy: I'm a cynic, senator. I fail to understand how that group of senior management in the Department of Industry, Trade and Commerce, with their own figures staring them in the face, can really justify the lack of managerial talent and conviction which would have enabled them to get the funds for this enormous portfolio of \$250 million worth of exciting

[Traduction]

en retirer le dernier bénéfice possible et souvent d'une façon qui a parfois prisé le ridicule a fini par gêner les Américains. Ils croient dans la concurrence. Leur idée, c'est le principe de la concurrence royale.

J'avais oublié de rappeler, monsieur le président, et ce pour confirmer ma thèse, que dans l'industrie aérospatiale tout s'est bien passé. En 1976, cette industrie comptait 25 000 employés, en 1980 il y en a 45 000. La production globale est passée de \$840 millions à \$2 milliards, soit une croissance de 250 p. 100, et cela, à une époque où les industries prospères ont été, au Canada, une espèce menacée.

Vous avez donc bien ici la preuve par quatre. Les choses sont possibles; nous en sommes capables dans l'aérospatial, alors pourquoi ne pas s'en tenir au grand principe de la concurrence si cher aux Américains? Ayons le courage de sortir sur le marché, d'aller chercher des contrats, au lieu de voir le gouvernement, comme dans l'affaire Boeing, dire: «Mon Dieu! nous allons acheter un 767, alors il faudra en échange que vous implantiez une entreprise au Canada». N'ayez pas peur d'affronter les difficultés de la concurrence, que le gouvernement canadien joue le jeu. Il faut risquer des capitaux et devenir compétitifs.

Le sénateur Graham: Pour revenir à la question de la technologie, vous ne semblez pas avoir l'impression que les Américains soient prêts à nous livrer leur technologie dans certains secteurs en échange d'un bon intérêt?

M. Mundy: Eh bien, monsieur le sénateur, on ne peut pas tellement dire qu'ils nous prêtent leur technologie; le processus technique est un phénomène osmotique et l'on n'en est plus au temps où l'on s'envoyait des plans d'un côté à l'autre de la frontière, la façon de se procurer les nouvelles technologies est de participer à un programme. La solution pour nous est donc de prendre part à ces programmes. Il n'est pas question de demander des traitements de faveur, si ce n'est la permission d'apporter notre capital, et de participer à l'ensemble des travaux. Automatiquement, nous acquérons la technologie.

Mais évidemment, en ce qui concerne les investissements que fera le gouvernement canadien, il faut faire comme les Japonais, être aussi malin qu'eux et offrir nos micro-processeurs, nos ordinateurs, nos composants, notre métallurgie légère. Il y a là des tas de nouvelles techniques qui se sont développées. Ce qui s'est passé dans l'industrie automobile, n'a été qu'un avant-goût de ce à quoi il faut s'attendre. Les répercussions de la technologie sont absolument effrayantes si vous ne suivez pas le rythme.

Le sénateur Graham: Si je comprends bien, monsieur le président, la source du PPID est tarie.

M. Mundy: C'est un fait.

Le sénateur Graham: Avez-vous entendu dire qu'elle serait renflouée?

M. Mundy: Je suis un petit peu dur sénateur, mais je persiste à ne pas comprendre comment ces gestionnaires chevronnés du ministère de l'Industrie et du Commerce, avec tous leurs chiffres alignés, peuvent justifier un tel manque de talent et de conviction, grâce auxquels ils auraient pu se procurer \$250 millions pour des projets tout à fait remarquables dont je

[Text]

projects, which I guarantee would return to Canada 30 to one over the years, or can justify their inactivity, despite the fact that is a bureaucratic nightmare and there are all these fiscal restraints. They simply cannot justify not going out and fighting for those, when they should know that it is in the forefront of national wellbeing to get those programs going. They are just sitting on the shelf. They have been there for one year.

Senator Graham: Mr. Chairman, I am inclined to agree with the witness. It is a very important area that we should consider.

I have one further question on that point. Have you statistics available whereby you can relate the amount of dollars that were made available through the DIPP program in the past to actual employment in Canada—to the creation of employment?

Mr. Mundy: Those figures are obtainable, senator. I am quite confident in saying that there is an immediate employment benefit. Let me give you an example. Litton will be appearing here, I believe, Mr. Chairman. I can speak more freely than they can, because everyone is frightened of the government and of upsetting the apple cart. I don't have to be. I can speak of what really happened. Litton has got the command and control system of the Cruise missile. That is on the major U.S. military programs. The way they got that was, first, to convert, with the help and pressure of government, to a world product mandate for stable platforms in the navigational field. They are the experts within the Litton empire of this type of navigational equipment, and it has flowed into command and control.

The command and control subsystem of the Cruise missile is going to be placed with Litton Canada—first, because of the capability which was developed in a mixed economy through government and industry effort. Secondly, along comes the F-18, which is McDonnell-Douglas. They are in the final stages of competition. They want to sell it to Canada very badly. They know that they will get extra points if there are some orders in Canada. They are a prime on the Cruise missile. Litton is their partner. It goes to Litton Canada. It gives them a few plus marks.

The result of all that manipulation of the system has been that, I think, when Litton comes here, they will tell you that that contract alone will employ something like 1,500 to 2,000 high technology Canadian employees for five years; and I guarantee it will probably be in perpetuity, if we play our cards right, because they will be ahead of the competition. It's a frontier program. They will have the best command and control system in this area.

The Chairman: Thank you, Mr. Mundy. I could listen to you indefinitely, but I would now like to come to our second

[Traduction]

vous garantis qu'ils auraient rapportés au Canada 30 pour un par an, ni même comment ils peuvent justifier leur indolence, si ce n'est qu'il y a là un véritable cauchemar bureaucratique avec toutes ces restrictions financières. A mon avis, rien ne justifie qu'ils n'aient pas été plus intéressés par ces contrats, alors qu'ils auraient dû savoir qu'il y allait de l'intérêt national de les obtenir. Alors, les dossiers dorment sur les étagères, ils y sont depuis une année.

Le sénateur Graham: Monsieur le président, je serais enclin à donner raison au témoin. Il y a là effectivement un secteur tout à fait important qu'il faut prendre en considération.

J'ai d'ailleurs à ce sujet une autre question. Disposez-vous des chiffres permettant de rapporter les sommes qui ont été mobilisées par le programme du PPID, à la situation de l'emploi au Canada, c'est-à-dire à la création de nouveaux emplois?

M. Mundy: Honorable sénateur, nous pouvons nous procurer ces chiffres. Je suis sûr ne pas me tromper en disant que le profit qu'on en tire du point de vue de l'emploi est immédiat. Laissez-moi citer un exemple. Si je ne me trompe, Litton viendra témoigner ici, mais je peux parler plus librement qu'eux, étant donné que chacun redoute les réactions du gouvernement et refuse de rien bouleverser. Ce n'est pas mon cas et je peux vous parler librement. Litton a obtenu le contrat du système de commande et de contrôle des missiles de croisière. C'est là un des principaux programmes militaires des États-Unis. Pour en arriver là, ils ont dû d'abord, avec l'aide pressante du gouvernement, mettre au point un produit mondial de plate-forme stable de navigation. Ils sont les spécialistes, au sein du conglomérat Litton, de ce genre de matériel de navigation et ils sont passés aux systèmes de commande et de contrôle.

Le sous-système de commande et de contrôle du missile Cruise sera fabriqué par Litton Canada, et ce, pour deux raisons: premièrement parce que les compétences ont été perfectionnées dans un système d'économie mixte grâce aux subventions gouvernementales et à l'effort de l'industrie; deuxièmement à cause de l'avion F-18 fabriqué par la McDonnell-Douglas. Ils en sont maintenant aux dernières étapes de la concurrence. Ils veulent vendre cet avion au Canada à tout prix. Ils savent qu'ils auront plus de chances de réussir si des commandes sont placées au Canada. Ils sont les premiers pour les missiles Cruise. Litton est leur associé. La sous-traitance va à Litton Canada, ce qui leur donne de meilleures chances de réussite.

A mon avis, le résultat de toute cette manipulation du système est que, lorsque Litton, viendra témoigner, les représentants vous diront que ce contrat emploiera à lui seul quelque 1,500 à 2,000 techniciens spécialisés au Canada pendant cinq ans; et moi je vous dis que ce seront probablement des emplois permanents, si nous savons tirer notre épingle du jeu, car la société sera à l'avant-garde. C'est un programme de pointe. La société aura le meilleur système de commandement et de contrôle dans ce domaine.

Le président: Merci, monsieur Mundy. J'aimerais ne pas vous interrompre mais nous devons également écouter notre

[Text]

witness. We will get back to you after Mr. Simons' presentation.

I will now call on Mr. John Simons, Vice-President of the Canadian Marconi Company.

Senator Marshall: Mr. Chairman, I do not want to appear disinterested, but I have another meeting at 11 a.m.

The Chairman: Do you have a question?

Senator Marshall: No. I merely wanted to express my apologies.

Senator Graham: Mr. Chairman, I have to go to the same meeting.

The Chairman: I know there is an important meeting at 11 a.m., which several honourable senators have to attend.

Mr. John Simons, Vice-President, Avionics Division, Canadian Marconi Company: Mr. Chairman, honourable senators, I am honoured to have been asked to address your committee this morning on the subject of Canada-United States trade relations. I intend to approach this topic from the point of view of my firm, Canadian Marconi Company of Montreal. However, as Vice-Chairman of the Air Industries Association of Canada, I feel that Canadian Marconi's experience is typical of that of many Canadian high technology companies. I understand you will be hearing the views of other such firms during the course of your inquiry.

I thought that I would start with a brief overview of Canadian Marconi Company's business. I will then examine the factors that influence the access of our products to the United States market and competitive factors with American firms. Finally, I will make some concluding recommendations for the evolution of Canada-United States trade relations.

I think you will notice during my talk somewhat of an overlap with Mr. Mundy's speech in many areas, because many of the same topics are addressed. However, the orientation of this is specific to the situation that affects an individual company as opposed to looking at it from the industry-wide perspective.

Canadian Marconi Company was founded in Montreal in 1902 by Guglielmo Marconi, thus becoming Canada's first electronics company. Over the years the company has played many roles in communications, but today the company is mainly involved in manufacturing. The company has a wide range of products for a firm its size, including aircraft navigation and display systems which are sold to military and commercial users, land-based microwave communications systems for military use, two-way radion systems and marine radar for commercial customers, telex exchange equipment sold to telephone and telegraph administrations, custom electronic components sold to other electronics manufacturing firms, and position location systems and map-making equipment for the survey and cartographic market.

[Traduction]

deuxième témoin. Nous reviendrons à vous après la présentation de M. Simons.

Je donne maintenant la parole à M. John Simons, vice-président de la Compagnie Marconi Canada.

Le sénateur Marshall: Monsieur le président, ce n'est pas par manque d'intérêt, mais j'ai une autre réunion à 11 heures ce matin.

Le président: Voulez-vous poser une question?

Le sénateur Marshall: Non, je veux tout simplement m'excuser.

Le sénateur Graham: Monsieur le président, je dois assister à la même réunion.

Le président: Je sais qu'il y a une réunion importante à 11 heures et que plusieurs sénateurs doivent y assister.

M. John Simons, vice-président, division de l'Avionique, Compagnie Marconi Canada: Monsieur le président, honorables sénateurs, je suis flatté d'avoir été invité à témoigner devant votre comité ce matin au sujet des relations commerciales canado-américaines. Je traiterai de ce sujet en adoptant le point de vue de l'entreprise pour laquelle je travaille, la Compagnie Marconi Canada de Montréal. Cependant, en tant que vice-président de l'Air Industries Association of Canada, je crois que l'expérience de la Compagnie Marconi Canada est typique de celle de nombreuses compagnies canadiennes travaillant dans des domaines de pointe. Je crois savoir que des représentants de ces autres compagnies viendront témoigner devant le comité.

J'ai pensé commencer en vous donnant un bref aperçu de l'exploitation de la Compagnie Marconi Canada. Je continuerai en étudiant les facteurs qui influencent l'ouverture du marché américain à nos produits et les facteurs de concurrence à l'égard des sociétés américaines. Enfin, je ferai certaines recommandations quant à l'évolution des relations commerciales canado-américaines.

Je crois que vous remarquerez, durant mon allocution, certains recoupements avec le discours de M. Mundy, car nous traitons d'un bon nombre de sujets identiques. Cependant, mon allocution s'orientera vers une seule compagnie, alors que M. Mundy a parlé au nom de l'industrie en général.

La Compagnie Marconi Canada, la première compagnie d'électronique canadienne, a été fondée à Montréal en 1902 par Guglielmo Marconi. Depuis sa fondation, la compagnie a joué de nombreux rôles dans le domaine des communications; à l'heure actuelle, elle s'occupe surtout de fabrication. La compagnie offre une vaste gamme de produits compte tenu de sa taille; on note parmi ces produits: des systèmes aéronautiques de navigation et d'affichage qui sont vendus à des organismes militaires et commerciaux, des systèmes de communication à micro-ondes basés à terre destinés aux militaires, des postes radio à deux voies et des maritimes pour des clients commerciaux, du matériel télex vendu aux compagnies de téléphone et de télégraphe, des pièces électroniques vendues à d'autres sociétés de produits électroniques et enfin des systè-

Text]

Canadian Marconi is 51 per cent owned by The General Electric Company Limited of London, England, which merged with the Marconi Company in 1968.

The Chairman: Which has nothing to do with the American company.

Mr. Simons: It has nothing to do with General Electric in the United States; that is right.

The company operates as an independent company, and all of the foregoing products have been developed in Canada. There are 2,200 people employed by the company at its principal facility and branches across Canada.

In examining trade patterns, I should like to focus on sales of manufactured products. In its last fiscal year, which ended on March 31, 1980, Canadian Marconi had total revenues of some \$113 million. Of that amount, sales of products manufactured by Canadian Marconi in Montreal were some \$94 million. The geographical distribution of these sales is as follows: Our principal market is the United States, with 38 per cent of our sales; Canada is the second most important market, with 21 per cent of sales; we sell 19 per cent of our products in the Far East, 12 per cent in Europe, 6 per cent in the Middle East, 3 per cent in the rest of the Americas other than Canada and the United States, and 1 per cent in Africa.

The Chairman: How much of that 19 per cent in the Far East would be to Japan?

Mr. Simons: Perhaps 2 or 3 per cent.

The Chairman: Other than Japan?

Mr. Simons: Other than Japan it is a fairly widespread distribution.

As can be seen, the United States is the dominant market for Canadian Marconi, and represents nearly twice the size of our domestic market. Overall exports of manufactured products of Canadian Marconi reach nearly 80 per cent, and many of the sales in other parts of the world are a direct result of the sale of our products by U.S. customers. Thus the existence of Canadian Marconi is intimately tied to Canada-United States trade.

Finally, in looking at Canadian Marconi it is instructive to examine where the sales dollar goes. Again for the fiscal year which ended last March, Canadian Marconi's sales dollar was spent as follows: The largest portion of the dollar, 35 cents, was spent on purchases of goods and services in Canada; the second largest portion, 25 cents, was spent on salaries of Marconi employees in Canada; the third largest, 15 cents, was spent on purchases of goods and services outside of Canada, principally components for manufacturing products that are sought in the United States; 8 cents of the dollar was spent on research and development in Canada; 2 cents was spent on

[Traduction]

mes de repérage et du matériel de cartographie vendus aux organismes de levés typographiques et cartographiques.

La Compagnie Marconi Canada appartient à 51% à la General Electric Company Limited de Londres, Angleterre; cette compagnie a fusionné avec Marconi en 1968.

Le président: La compagnie britannique n'a rien à voir avec celle des États-Unis.

M. Simons: En effet, elle n'a rien à voir avec la General Electric des États-Unis.

La compagnie agit indépendamment et tous les produits mentionnés précédemment ont été mis au point au Canada. La Compagnie Marconi emploie 2,200 personnes dans son usine principale de Montréal et dans ses succursales dans tout le Canada.

Dans l'étude des orientations commerciales, j'aimerais me concentrer sur les ventes de produits manufacturés. Au cours de l'année financière précédente, qui a pris fin le 31 mars 1980, la Compagnie Marconi Canada a réalisé un revenu total de quelque 113 millions de dollars. De cette somme, les ventes de produits manufacturés par la Compagnie Marconi de Montréal étaient de quelque 94 millions de dollars. Voici la distribution géographique de ces ventes: notre principal marché se situe aux États-Unis, qui accaparent 38 p. cent de nos ventes; le Canada se classe au second rang, avec 21 p. cent des ventes; nous vendons 19 p. cent de nos produits en Extrême-Orient, 12 p. cent en Europe, 6 p. cent au Moyen-Orient, 3 p. cent aux pays des Amériques autres que le Canada et les États-Unis, et enfin 1 p. cent en Afrique.

Le président: Quelle proportion de ces 19 p. cent qui vont à l'Extrême-Orient va au Japon?

M. Simons: Peut-être 2 ou 3 p. cent.

Le président: Et les autres pays de l'Extrême-Orient?

M. Simons: Pour les autres pays de l'Extrême-Orient, la distribution est assez large.

Comme vous pouvez le voir, les États-Unis sont le principal marché de la Compagnie Marconi Canada; notre chiffre de ventes aux États-Unis est près du double de celui du marché canadien. L'exportation générale des produits manufacturés de la Compagnie Marconi Canada atteint près de 80% et une bonne partie des ventes faites dans les autres régions du globe résultent directement de l'utilisation de nos produits par des clients américains. Par conséquent, l'existence de la Compagnie Marconi Canada est intimement liée au commerce canado-américain.

Enfin, dans l'étude de la Compagnie Marconi Canada, il est intéressant de voir où va chaque dollar tiré des ventes. Encore une fois, pour l'année financière qui a pris fin en mars dernier, la Compagnie Marconi Canada dépensait chaque dollar tiré des ventes de la façon suivante: 35 cents étaient affectés à l'achat de biens et de services au Canada; la deuxième partie la plus importante, 25 cents, étaient dépensés pour les salaires des employés canadiens; la troisième partie, 15 cents, servaient à financer les achats de biens et de services à l'extérieur du pays, ce qui recouvre principalement l'achat aux États-Unis de pièces pour la fabrication des produits; 8 cents de ce dollar

[Text]

depreciation of fixed assets; 5 cents was paid to the federal and provincial governments as corporate income taxes; 2 cents was paid to our shareholders as dividends; finally, 8 cents was re-invested in the business. One could go further in this analysis and determine the fraction of the spending on salaries that also flowed back to the government in personal income taxes, but I have not done that.

Considering the foregoing figures, the benefit to the Canadian economy of industry like Canadian Marconi becomes immediately apparent. We are achieving exports of 80 per cent, while expenditures outside of Canada are less than 20 per cent.

The main subject I want to cover includes two topics, namely, factors affecting access to the United States market and then factors affecting competition in the United States. There are five major factors that affect access to the United States market which I will address. The first is the Defence Production Sharing Agreement, about which we heard earlier this morning. This is the most important factor which affects our sales to the United States. Over 85 per cent of Canadian Marconi's sales to the United States are military sales which enter the United States under the Defence Production Sharing Agreement, and thus enjoy duty-free status, with relatively few non-tariff barriers. This has led to Canadian Marconi having the distinction of being Canada's largest defence exporter for the last several years. Virtually all of the remaining sales to the United States are of avionics products for civil use, and enter the United States duty-free under the recent GATT agreement for civil aircraft trade. Thus Canadian Marconi's trade with the United States is centered in two market segments where free trade in effect already exists.

Of course, the legislative opportunity to penetrate the United States market does not in itself create sales. Many pragmatic managerial decisions are made by all companies which succeed in penetrating this market.

These include establishing a United States agent or marketing subsidiary; providing for after-sale product support in the United States; setting prices in United States dollars, and absorbing any resultant exchange risk; and arranging shipment points to eliminate customs clearance problems for the buyer. In addition, the question of tariff and non-tariff barriers affecting sales into the United States market must be examined. Tariff barriers exist only on commercial, non-aviation, sales, or sales to departments of the United States Government, other than the Department of Defense. Perhaps because of these cost penalties, Canadian Marconi's sales in these area are very small. Examples of these barriers are the usual customs duty, and the evaluation penalties under the Buy America Act for sales to the government. Many states are enacting their own form of buy America penalties for state government purchases.

[Traduction]

allaient à la recherche et au développement au Canada; 2 cents à l'amortissement des immobilisations; 5 cents étaient versés aux gouvernement fédéral et provinciaux à titre d'impôt sur les sociétés; 2 cents étaient versées à nos actionnaires et enfin 8 cents étaient réinvestis. On pourrait pousser plus loin cette analyse et connaître la fraction des dépenses salariales qui retourne au gouvernement en impôt sur le revenu des personnes, mais je ne suis pas allé jusque là.

Si l'on considère les chiffres que je viens de donner, des industries comme Marconi Canada sont évidemment avantageuses pour l'économie canadienne. Nous arrivons à exporter à 80 p. cent tandis que nos dépenses à l'extérieur du pays sont de moins de 20 p. cent.

Je veux maintenant m'attaquer à deux sujets, à savoir, les facteurs qui ont une influence sur notre accès au marché américain et les facteurs qui ont une influence sur la concurrence aux États-Unis. Il y a cinq facteurs principaux qui ont une influence sur notre accès au marché américain. Le premier facteur, c'est l'Accord sur le partage de la production de défense dont nous avons parlé plus tôt ce matin. C'est là le facteur le plus important pour ce qui est de nos ventes aux États-Unis. Plus de 85 p. cent des ventes de Marconi Canada aux États-Unis portent sur le matériel militaire et tombent sous le coup de l'Accord sur le partage de la production de défense. Ces ventes sont donc faites en franchise de droit et ont relativement peu de barrières non tarifaires. C'est ce qui fait que Marconi Canada est depuis quelques années le plus grand exportateur de matériel de défense du Canada. Presque toutes les autres ventes aux États-Unis portent sur des produits d'avionique destinés à l'aviation civile et ces produits entrent aux États-Unis en franchise de droit, en vertu du récent accord GATT portant sur le commerce de l'aviation civile. Ainsi, le commerce de Marconi Canada avec les États-Unis s'effectue dans deux portions du marché où le libre-échange existe déjà.

Bien sûr, le fait que les lois nous permettent de pénétrer sur le marché américain n'apporte pas de ventes réelles. De nombreuses décisions administratives pragmatiques sont prises par toutes les compagnies qui réussissent à se tailler une place sur ce marché.

Il faut notamment: nommer un représentant aux États-Unis ou créer une filiale de commercialisation; assurer le service après-vente des produits aux États-Unis; fixer les prix en dollars américains et aborder tous les risques de change; enfin, établir des points d'expédition afin d'éliminer les problèmes de contrôle douanier pour l'acheteur. De plus, la question des obstacles tarifaires et non tarifaires touchant les produits vendus sur le marché américain doit être étudiée. Les obstacles tarifaires n'existent que pour les ventes commerciales de produits ne touchant pas le secteur de l'aviation ou les ventes aux départements du gouvernement américain, autre que celui de la Défense. Le fait que les ventes de Marconi Canada dans ces secteurs sont assez faibles est peut-être dû à ces sanctions. Parmi ces obstacles on trouve le droit de douane habituel, et les droits additionnels prélevés pour l'importation de produits que des sociétés américaines fabriquent également et qui sont vendus au gouvernement; ces droits sont prélevés en vertu du *Buy America Act* qui vise à protéger l'industrie américaine.

[Text]

Canadian domestic market tariff protection exists, as well as government evaluation preferences for Canadian firms, but the small size of the Canadian market makes this a relatively unimportant consideration for firms in our industry.

Non-tariff barriers are a more formidable obstacle, especially as regards defence sales to the United States. These fall into the category of legislative and security regulations, which have the effect of preventing Canadian firms from receiving certain military specifications or classified information necessary to bid, or which give preference in bid evaluation to American firms in the areas of research and development, small businesses, minority owned businesses, women owned businesses, and so forth. These obstacles seem to be proliferating.

Canada has not erected anything similar in the way of non-tariff barriers. One other major subject is to examine the factors which affect competition with United States firms.

The United States market is highly competitive, especially in high technology businesses where American innovation leads the world. Canadian Marconi survives in this marketplace only if its products represent state-of-the-art technology and also sell at a competitive price. This forces a heavy emphasis on research and development. Canadian Marconi spent just over \$10 million on research and development in the fiscal year ending March 31, 1980, with slightly over half funded by the government and the remaining funded by customers, including a grant of some \$850,000 under the Defence Industry Productivity Program.

It is instructive to look at the relative size of this spending, when we talk about the country having 0.9 per cent of its gross domestic product spent on research and development, while a company such as ours spends 10 times that.

Canadian Marconi has a staff of some 160 engineers engaged in research and development projects, together with an equal number of supporting personnel, such as technologists, draftsmen, and computer operators. This group is continually working to develop new products, as well as to improve existing products to maintain a competitive position technologically.

It is almost self-evident from the level of R&D funding required that the Canadian domestic market is too small to support anything developed solely for Canadian use. Thus, access to a larger market is a necessary condition before R&D investment can pay off. In general, Canadian products have done best when they represent world class expertise that has been specialized in a narrow or niche market which our large, foreign, competitors consider to be a small market for them.

[Traduction]

Nombre d'États mettent en application leur propre forme de sanctions pour les achats effectués par le gouvernement de l'État.

Il existe une protection tarifaire sur le marché intérieur canadien, et on accorde également une certaine préférence aux sociétés canadiennes, mais en raison de l'étroitesse du marché canadien, ces mesures sont pratiquement négligeables pour les sociétés de notre industrie.

Les obstacles non tarifaires sont plus redoutables particulièrement en ce qui concerne les ventes de matériel de défense aux États-Unis. Ce type de ventes est régi par des règlements législatifs et sécuritaires qui empêchent les sociétés canadiennes de connaître certaines normes militaires ou informations classifiées indispensables pour présenter des soumissions ou bien qui, lors de l'évaluation de celles-ci, fait accorder la préférence aux sociétés américaines qui s'occupent de recherche et de développement, aux petites entreprises, aux entreprises appartenant à un groupe minoritaire, à des femmes, etc. Ces obstacles semblent proliférer.

Le Canada n'a pas établi d'obstacles non tarifaires du genre. Il faut également étudier les facteurs qui touchent la concurrence avec les sociétés américaines.

Le marché américain est très concurrentiel, particulièrement dans le secteur de la technologie de pointe où les Américains sont passés maîtres dans le domaine des innovations techniques. Canadian Marconi ne peut survivre sur ce marché que si ses produits représentent une technologie de pointe et se vendent à des prix concurrentiels. Aussi lui faut-il placer au tout premier plan la recherche et le développement. Canadian Marconi a investi un peu plus de \$10 millions dans ce domaine pendant l'année financière qui a pris fin le 31 mars 1980; une moitié en a été financée par le gouvernement et le reste par les clients, dont une subvention d'environ \$850,000 accordée dans le cadre du Programme de productivité de l'industrie du matériel de défense.

Il est instructif d'étudier l'importance relative de ces dépenses lorsque nous disons que 0,9 p. cent du produit intérieur brut du pays est consacré à la recherche et au développement alors qu'une société comme la nôtre y consacre 10 fois plus d'argent.

Canadian Marconi compte environ 160 ingénieurs qui s'occupent de projets de recherche et de développement, et un nombre égal d'employés du personnel de soutien, technologues, dessinateurs et opérateurs sur ordinateurs. Ce groupe travaille continuellement à la mise au point de nouveaux produits, et cherche également à améliorer les produits existants afin de permettre à la société de maintenir une position technologique concurrentielle.

Il est presque évident, d'après le niveau de financement R&D qui est nécessaire, que le marché intérieur canadien est trop étroit pour assurer la rentabilité de tout produit mis au point uniquement pour un usage canadien. Ainsi, l'accès à un plus grand marché est indispensable si l'on veut que les investissements dans le secteur de la recherche et du développement soient rentables. En général, les produits canadiens se vendent mieux lorsqu'ils représentent une compétence de

[Text]

Many of Canadian Marconi's products exported to the United States under the Defence Production Sharing Agreement were developed with assistance from the federal government under the Defence Industry Productivity Program (DIPP). This program, which generally provides a 50% per cent share of the development costs has, without a doubt, been the most successful government economic development program since its inception in the early 1960's. Coupled with the Defence Production Sharing Agreement, it has allowed the revitalization of the Canadian defence electronics and aerospace industries following the cancellation of the Arrow.

Funding of this program has not kept pace with inflation, while opportunities for Canadian firms have burgeoned. The result has been that, for the past one and a half years, the program has been closed to new projects, and many opportunities have been lost to Canadian firms.

All of our trading partner nations, such as the U.S., England and France, provide massive R&D funding through their defence departments for defence electronics, and, through spinoffs, for commercial products. Reestablishment of the DIPP program is another essential link in continued export success, as Canadian firms cannot compete over the long term if they must invest substantially larger portions of their sales dollar in R&D than their competitors do.

Much discussion takes place about the role of multi-nationals and their subsidiaries in Canada. A term currently in vogue is product mandate, which was discussed earlier, wherein a multi-national gives its Canadian subsidiary responsibility for a product line. This term is a misnomer for Canadian Marconi and other Canadian firms which have always developed their own products in Canada, regardless of the location of their ownership.

Canadian Marconi operates as an independent company through the full cycle of R&D, marketing, manufacture and support of its products worldwide. In addition, Canadian Marconi receives technology benefits through its multinational membership. A good example of this is the current development in Ottawa by Canadian Marconi of a new naval radar system. This project was given an invaluable head start through the Technology transfer from an associated company of much of the basic radar expertise, upon which we are developing a new generation naval radar.

I should like to say a few words about offset procurement programs. Canadian Marconi has consistently argued against the basic premise of the various offset procurement programs that have been conceived as part of the recent large equipment purchases by the Canadian Department of National Defence.

[Traduction]

classe mondiale spécialisée dans un marché étroit que les gros concurrents étrangers considèrent trop petit pour eux.

Un bon nombre des produits que Canadian Marconi exporte aux États-Unis dans le cadre de l'Accord de partage des coûts de la production de défense ont été mis au point avec l'aide du gouvernement fédéral dans le cadre du Programme de productivité de l'industrie du matériel de défense (PPIMD). Ce programme, qui assure généralement jusqu'à 50% des coûts de développement, a, sans aucun doute, été le programme de développement économique du gouvernement qui a connu le plus de succès depuis sa création, au début des années 60. Associé à l'Accord de partage des coûts de la production de défense, le PPIMD a permis le rajeunissement des industries aérospatiale et électronique du secteur canadien de la défense à la suite de l'annulation du projet Arrow.

Le financement de ce programme n'a pas suivi le taux de l'inflation alors que les possibilités pour les sociétés canadiennes se sont multipliées. Ainsi, au cours des dix-huit derniers mois, les nouveaux projets n'ont pas pu recevoir de subventions dans le cadre du programme et les sociétés canadiennes ont perdu nombre de possibilités.

Tous nos partenaires commerciaux comme les États-Unis, l'Angleterre et la France accordent, par l'entremise de leur ministère de la Défense, un financement massif à la recherche et au développement, pour la fabrication d'équipements électroniques de défense et, indirectement, pour la fabrication de produits commerciaux. Le rétablissement du PPIMD est nécessaire pour maintenir nos exportations, car les sociétés canadiennes ne pourront soutenir de concurrence à long terme si elles doivent investir dans la recherche et le développement une part plus importante du produit de leurs ventes que leurs concurrents.

On parle beaucoup du rôle des entreprises multinationales et de leurs filiales au Canada. On parle également beaucoup de nos jours du «mandat» aux termes duquel une multinationale donne à sa filiale canadienne la responsabilité d'une gamme de produits donnée. Ce terme ne convient pas pour la Canadian Marconi et les autres sociétés canadiennes qui ont toujours fabriqué leurs propres produits au Canada, indépendamment du siège social de leurs propriétaires.

La Canadian Marconi est une société indépendante pour tout ce qui concerne la recherche et le développement, la commercialisation, la fabrication et le lancement de ses produits dans le monde entier. Par ailleurs, elle profite de certains avantages techniques qui lui viennent de son affiliation à une multinationale. Un bon exemple de cette situation est la mise au point actuelle à Ottawa d'un nouveau système de radar naval. La Canadian Marconi a bénéficié à ce sujet de la plus grande partie des connaissances de base dans le domaine des radars que lui a transférée une société associée. Elle se fondera sur ces données pour mettre point une nouvelle génération de radars navals.

J'aimerais ajouter quelques mots sur les programmes d'achats compensatoires. La Canadian Marconi s'est continuellement opposée à ces programmes établis dans le cadre de importants achats de matériel effectués récemment par le ministère canadien de la Défense. D'après ces programmes, la

[Text]

These programs are essentially structured around the concept of build-to-print manufacture, whereby the prime contractor, generally a United States firm, subcontracts to Canadian firms the manufacture of some pieces of his aircraft or electronics system, in accordance with his existing drawings.

Canadian companies capable of manufacturing such items have little to learn from this activity, since the product subcontracted is invariably an established design, while the Canadian taxpayer suffers the penalty of paying the cost premiums inevitably associated with a small production run in a second location. A far better form of offset would be to invest the premiums in R&D of new products and negotiate their purchase as offset by the United States Defense Department. This would increase Canada's technological capability and provide long term benefits as opposed to the transitory benefit of short term manufacture.

A small improvement in this direction has been the insertion in the new fighter aircraft offset program of a 6 per cent requirement for advanced technology offset opportunities. However, the remaining 94 per cent remains basically able to be achieved by built-to-print work or work in low technology areas. The balance of the Defence Production Sharing Agreement can thus be achieved by large levels of such short-term benefits rather than by activity which will create long-term growth in technologically robust industries.

The experience of Canadian Marconi Company in its trade with the United States shows, I believe, the substantial opportunities which are available in freer trade between Canada and the United States. In those market segments where free or nearly free trade exists, Canadian Marconi has been able to compete, grow and prosper. In those areas where free trade does not exist, Canadian Marconi has no significant sales.

But Canadian Marconi is no exception. Many Canadian companies in the defence electronics and aerospace sectors have had similar export success in the United States market.

Canadians are all too prone to want to retreat behind protectionist walls. All this has done is to perpetuate non-competitive industries, to foster a stagnant secondary manufacturing sector, and to cause the Canadian consumer to pay more for most goods and services.

Only by re-orientating Canadian thinking to an international viewpoint and negotiating opportunities for freer trade with our trading partners will we develop industries which will have the comparative advantage necessary to succeed on a world scale and redress our current horrendous imbalance in trade of manufactured goods.

Thank you, Mr. Chairman. That completes my opening statement.

The Chairman: Thank you very much, Mr. Simons. It was an excellent presentation.

Senator Bird will again be the lead-off questioner.

[Traduction]

sous-traitant doit se conformer aux exigences du contrat. Ici, le principal entrepreneur, généralement une société américaine, donne en sous-traitance à une société canadienne, la fabrication de certaines pièces de son avion ou de son système électronique, conformément à ses plans existants.

Les sociétés canadiennes en mesure de fabriquer ces pièces apprennent très peu de cette activité puisque le produit sous-traité est invariablement fabriqué selon un modèle établi; le contribuable canadien est pénalisé puisqu'il paie les coûts qu'entraîne une petite production dont la gestion n'est pas sur place. Une meilleure forme de compensation serait d'investir ces coûts dans la recherche et le développement de nouveaux produits et de négocier leur achat par le département américain de la Défense. Cela accroîtrait les possibilités technologiques du Canada tout en assurant des avantages à long terme plutôt que d'offrir l'avantage passager d'une fabrication à court terme.

On a constaté une légère amélioration en ce sens car le nouveau programme de compensation de l'achat de chasseurs-bombardiers prévoit maintenant un transfert de technologie de 6 p. cent. Toutefois, on peut réaliser les 94 p. cent restants essentiellement en faisant des travaux sur plans ou à faible technicité. Ainsi, on peut respecter l'Accord canado-américain de partage de la production de la défense grâce à un grand nombre d'avantages à court terme plutôt qu'à une activité qui assurerait une croissance à long terme dans les industries à quotient technologique élevé.

Le commerce entre la Canadian Marconi et les États-Unis montre, à mon avis, les énormes possibilités d'une plus grande liberté d'échange entre le Canada et les États-Unis. Dans les secteurs du marché où le commerce est libre ou pratiquement libre, la Canadian Marconi a pu soutenir la concurrence, prendre de l'expansion et réaliser des profits. Dans les secteurs où il n'y a pas de libre échange, elle ne vend pas beaucoup.

Mais la société n'est pas une exception. Beaucoup de sociétés canadiennes s'intéressant à l'électronique de défense et à l'aérospatiale ont connu un succès semblable dans leurs exportations vers le marché américain.

Les Canadiens ont trop tendance à vouloir se réfugier derrière des écrans protectionnistes. Cette attitude n'a servi qu'à perpétuer des industries non concurrentielles, à favoriser un secteur de production secondaire improductif et à augmenter le prix de la plupart des biens et services pour le consommateur canadien.

Ce n'est qu'en réorientant les Canadiens dans une perspective internationale et en négociant des possibilités de commercer plus librement avec nos partenaires commerciaux que nous développerons des industries capables de réussir à l'échelle mondiale et de redresser l'énorme déséquilibre actuel de la balance commerciale des produits manufacturés.

Merci, monsieur le président. Voilà qui met fin à mon allocution.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Simons. C'était excellent.

Le sénateur Bird inaugurera encore une fois la période des questions.

[Text]

Senator Bird: I am quite interested in your last paragraph, Mr. Simons. Up to that point, I felt you were agreeing entirely with Mr. Mundy that it was money, money, money that was needed; that we have all of the technological potential; that if we had the money to promote that potential, and if the department had the energy to find the right people to do that promotion, we would be able to compete. But now you are getting into something which, of course, concerns this committee very much, that being this business of tariffs.

It seems to me that there is a great deal for Canada to gain from the large American market, but what is there for the United States to gain from this comparatively small market? What is the quid pro quo that we can offer the Americans for free access to their markets?

Mr. Simons: If we look at the experience in both defence production sharing and the recent Civil Aircraft Trade Agreement, there obviously was sufficient incentive in both of those areas for the Americans to agree to essentially duty-free trade.

For a company like Canadian Marconi to develop a specific product costs a lot. That product then has to be sold as widely as possible if we are ever to recover the investment in developing that product. The Canadian market is not of sufficient size to warrant doing that.

But we cannot develop all products in a company like Marconi or in a country like Canada. Even given great growth in high technology industries in Canada, there are bound to be many product areas where no Canadian firm would attempt to develop a given product, and I think the Canadian market, in all of those areas, then represents a desirable opportunity for the Americans.

Taking the civil aircraft sector as another example, there are, with the exception of the Dash-7 and the Challenger aircraft, no commercial or civil aircraft being manufactured in Canada, yet the Canadian market for civil aircraft is a very large one. Obviously, it was the attraction of this market that caused the Americans to be willing to give on the tariff barrier in the other direction.

Senator Bird: You are urging us to have a more international viewpoint in terms of an industry that has a good market potential in the United States, and I agree with that entirely. However, it is very difficult for the textile workers in Quebec, or the Chrysler workers, or the workers of other firms in great trouble, to think in those terms. How does one persuade the government that, in the long run, that is probably a good thing to do?

Mr. Simons: In the long run, it is the only thing they can do. We cannot sit behind tariff barriers and assume that there will not be a problem. The defeat which the North American automobile industry is currently undergoing at the hands of automobile manufacturers in other countries is taking place despite the tariff barriers. In the case of the textile industry, things have perhaps not advanced quite that far along the road.

[Traduction]

Le sénateur Bird: Votre dernier paragraphe m'intéresse vivement, monsieur Simons. Jusque-là, j'ai cru que vous étiez tout à fait d'accord avec M. Mundy pour reconnaître qu'il nous fallait de l'argent, de l'argent et de l'argent; que nous avions tout le potentiel technologique nécessaire; que nous avions de l'argent pour le développer et que, si le ministère avait l'énergie nécessaire pour trouver les gens qu'il fallait pour cela, nous serions en mesure de soutenir la concurrence. Mais vous abordez maintenant une question qui intéresse beaucoup ce Comité, celle des tarifs douaniers.

Il me semble que le Canada peut beaucoup profiter du vaste marché américain, mais quels avantages notre marché relativement petit peut-il revêtir pour les États-Unis? Que pouvons-nous offrir aux Américains en échange d'un libre accès à leur marché?

M. Simons: D'après la participation à la production de la défense et le *Civil Aircraft & Trade Agreement* récemment conclu, de toute évidence, ces deux secteurs présentent suffisamment d'intérêt pour que les Américains acceptent de supprimer les droits de douane.

Il en coûte très cher à une société comme la Canadian Marconi de mettre au point un produit donné. Si elle veut recouvrer son investissement, il lui faut écouler le produit fini aussi largement que possible. Le marché canadien ne suffit pas.

Mais, il est impossible de mettre au point tous les produits dans une société comme Marconi ou dans un pays comme le Canada. Malgré l'expansion considérable d'industries à haute technicité dans ce pays, il doit exister certains secteurs dans lesquels aucune société canadienne n'essaierait de fabriquer un produit donné et je crois qu'ils représentent alors une bonne occasion pour les Américains d'entrer sur le marché canadien.

Pour prendre le secteur de l'aviation civile comme autre exemple, sauf le Dash-7 et le Challenger, aucun avion commercial ou civil n'est fabriqué au Canada. Pourtant, le marché canadien de l'aviation civile est très important. Il est évident que l'attrait de ce marché a amené les Américains à céder sur les tarifs douaniers.

Le sénateur Bird: Vous nous priez d'avoir un point de vue plus international pour ce qui est d'une industrie dont le potentiel est bon sur le marché américain, et je suis tout à fait d'accord. Toutefois, il est très difficile pour les travailleurs du textile au Québec, ou ceux de Chrysler ou d'autres entreprises en grandes difficultés d'avoir ce point de vue. Comment convaincre le gouvernement qu'il conviendrait d'agir ainsi à long terme?

M. Simons: A long terme, le gouvernement ne pourra pas faire autrement. Il ne peut pas se réfugier derrière des obstacles tarifaires en espérant qu'il n'y aura pas de problème. La déconfiture actuelle de l'industrie de l'automobile nord-américaine suscitée par des fabricants d'autres pays se produit malgré les obstacles tarifaires. Dans le cas de l'industrie du textile, la situation n'est peut-être pas aussi grave.

[Text]

I believe that an industrial strategy for Canada has to look at reorienting our industry from the sectors it is currently in to sectors where we can compete, and certainly the electronics industry is one of those sectors and the aerospace industry, in general, is another. I think there were some others mentioned earlier by Mr. Mundy. What we need to do, as a nation, is to find those sectors and then establish policies so that our industry will be encouraged to occupy those sectors rather than the ones in which we cannot compete.

The Chairman: Mr. Mundy has a comment on the same question.

Mr. Mundy: I would like to supplement what Mr. Simons has said. If you are looking for the quid pro quo on the removal of that 5 per cent tariff in the aerospace sphere by Canada, I think it was the Fair Trade Code. That is something the Americans wanted. That was the quid pro quo that we gave them. What they specifically wanted was a reference point. It is not legally enforceable, but it is a moral commitment that we have to live with, that we don't, in the commercial offset sphere as opposed to the military—the military they regard as fair game—we do not push this offset idea to hard. In other words, we go to the American system, which is that they will open up the competition for the original bidders on any new commercial aircraft program to Canadian companies so that they can bid on an equal basis with American companies, and if we can put up the front-end money and take the risks, they will get the sub-system, as Canadair did on the 767 program. That was really the quid pro quo.

The other comment I wanted to make, Mr. Chairman, was on this question of how we reconcile, politically and socially, this tremendous problem of what to do about, for instance, the textile industry. It is there. People are employed. Moving to Alberta creates too many social upheavals.

I think there really is a way out of that, that being the managerial principle which I feel the German General Staff invented. They call it, in German, *schwerpunlet*. The German General Staff succeeded in pulling off the largest military victory of all time in 1940 by defeating, in a few days, 170 allied divisions with 170 divisions of their own.

The *schwerpunkt* concept—there is no translation into English, but roughly it means *point of greatest thrust*—does not mean that they did not attack across the front. They attacked right across the front, but their greatest thrust was at Sedan. They opened up a gap five miles wide and poured the whole of the German armour through that gap and followed it up with the whole of the motorized infantry of the German army, and in five days they had defeated 170 allied divisions.

That concept is a managerial concept, and it is something that I think we have to apply to Canada. We do not want to abandon the industries that are there. We want to ensure that we give them some support. But where is our point of greatest thrust? Where should our resources be poured into to achieve something really significant for the country?

[Traduction]

A mon avis, toute stratégie industrielle canadienne doit avoir comme but de réorienter notre industrie vers des secteurs dans lesquels nous pouvons soutenir la concurrence; l'industrie de l'électronique en est certainement un et celle de l'aérospatial, de façon générale, en est un autre. M. Mundy en a cité d'autres, je crois. Ce qu'il faut au Canada, c'est repérer ce secteur et adopter des politiques incitant l'industrie à occuper ces secteurs plutôt que ceux qui ne nous permettent pas d'être compétitifs.

Le président: M. Mundy veut faire une observation.

M. Mundy: J'aimerais ajouter quelque chose à ce qu'a dit M. Simons. Si vous cherchez quelle a été la compensation pour l'abolition par le Canada du tarif douanier de 5% dans le domaine aérospatial, c'est, je crois, le *Fair Trade Code*. Les Américains le voulaient. Voilà ce que nous avons accepté en échange. Les Américains voulaient précisément un point de référence. Ce Code n'a pas force de loi, mais c'est un engagement qu'il nous faut respecter, il ne faut pas pousser trop loin cette idée de compensation dans le secteur commercial par opposition au secteur militaire où, selon eux, c'est de bonne politique. Autrement dit, nous adoptons le système américain selon lequel les États-Unis acceptent les offres initiales sur tout nouveau programme d'aviation commerciale aussi bien des sociétés canadiennes que des sociétés américaines; si nous pouvons faire les investissements de base et accepter les risques, les Américains obtiendront le sous-système, comme Canadair l'a fait dans le cadre du programme 767. Voilà en quoi consistait la compensation.

J'aimerais faire une autre observation, monsieur le président, sur la façon de régler, sur le plan politique et social, par exemple, l'énorme problème de l'avenir de l'industrie textile. Elle emploie des ouvriers. Son déménagement en Alberta crée trop de remous sociaux.

A mon avis, on peut s'en sortir en empruntant un principe de gestion découvert, je crois, par l'état-major allemand. En allemand, on l'appelle le *schwerpunkt*. L'État-major général allemand a réussi en 1940 le plus grand exploit militaire de tous les temps en mettant en déroute, en quelques jours, 170 divisions alliées avec l'aide de 170 divisions allemandes.

Le concept allemand *schwerpunkt*, qui se traduirait par «objectif principal» ne signifie pas qu'il n'a pas attaqué sur le front. Il l'a fait, mais l'objectif principal était Sedan. Il a ouvert une brèche d'une largeur de cinq milles et y a engagé les blindés allemands suivis de toute l'infanterie motorisée de l'armée et, en cinq jours, 170 divisions alliées étaient défaites.

Il s'agit là d'un concept de gestion qu'il nous faudrait, selon moi, appliquer au Canada. Nous ne voulons pas abandonner les industries en place. Nous désirons leur assurer un certain appui, mais quel devrait être notre objectif principal? Comment devrions-nous utiliser nos ressources de façon à réaliser quelque chose qui vaille vraiment la peine pour le pays?

[Text]

The answer, obviously, is the high technology industries, using the leverage of government, which is highly applicable in these areas.

The Japanese picked up this concept years ago. When the Bell Labs invented the transistor in 1950 and Texas Instruments productionized it—in other words, produced it for a few cents—the Japanese said, “Ah-haa, this suits our environment. We have cheap labour; we have manipulative labour skills in our population. We are going to be the leading people in the world in semi-conductors.” This was way back in the 1950s. We all know what happened. They took over the domestic electronic business in the world, but as circumstances changed they changed their main thrust. They then went into shipbuilding. They now build automobiles. But they do have a main thrust in their economy, and this is what we need in Canada.

Senator Bird: Just to make it perfectly clear what you mean, your *schwerpunkt* is to concentrate on those things which we do awfully well, where we can see success, and to spend the money there rather than subsidizing industries which are not very likely to be effective.

Mr. Mundy: Well, don't try to be all things to all people. This is a concept that seems to be deeply embedded in the bureaucracy. Anybody who comes along gets equal treatment. I think that concept is leading to the downfall of Canada. We have to concentrate on success and not support failures. We have the extraordinary circumstances in Canada now whereby Massey-Ferguson in a period of two months succeeded in getting out of the Canadian government \$200 million in guarantees in order to stop 5,000 people from going out of work. That is the best scenario. The worst scenario which a lot of us think, knowing something about the management of that organization and the state of the equipment, is that you will lose the \$200 million guarantee and you will lose the 5,000 jobs. Now my real point is this, at exactly the same time that the government, being a political animal, was responding to the pressures to keep 5,000 people employed and turning handsprings to cough up \$200 million, there were a whole group of first-rate entrepreneurs on their doorstep with a proven record of performance; of having really produced over 20 years in terms of employment, in terms of productivity, in terms of R&D and in terms of balance of payments, and they have come forward with projects whereby they say, “Well, give us, say, \$50 million for the front-end investment in this exciting new project and we will guarantee you a 30-to-1 return and a couple of thousand people employed.” The government says, “No dice, we haven't got any money.” And it sat on the shelf. There is a whole portfolio of exciting new projects, and they happen mostly to be in the civil field as opposed to the military field, which are just sitting on the shelf there and they cannot even get a “no” answer out of the government.

Senator Bird: It is a case of wrong priorities.

[Traduction]

C'est sans contredit aux industries à haute technicité que le gouvernement devrait assurer son appui, car la situation se prête bien à une telle initiative.

Les Japonais ont compris ce concept il y a un certain nombre d'années déjà. Lorsque *Bell Labs* a inventé le transistor en 1950 et que la *Texas Instruments* s'est mise à le produire, c'est-à-dire à le fabriquer pour quelques cents, les Japonais se sont dit: «notre situation se prête à une telle initiative. Nous bénéficions d'une main-d'œuvre à bon marché et nous avons les ouvriers qu'il nous faut. Nous prendrons la première place dans le secteur des semi-conducteurs». C'était dans les années 50. Nous savons tous ce qui s'est passé. Le Japon a envahi les marchés intérieurs des produits électroniques mais, au gré des circonstances, il a changé d'orientation. Il s'est lancé dans la construction navale et fabrique maintenant des automobiles. Cependant, son économie a un but bien précis et c'est ce qu'il nous faut au Canada.

Le sénateur Bird: Pour plus de précisions, votre *schwerpunkt* signifie que nous devons nous concentrer sur les choses que nous faisons le mieux et qui pourraient nous garantir un certain succès et y consacrer nos fonds plutôt que de subventionner des industries qui ne seront probablement pas rentables.

M. Mundy: Il ne faut surtout pas tenter de plaire à tout le monde en même temps. C'est là un concept qui semble profondément ancré dans la bureaucratie. Tout un chacun jouit d'un traitement égal. Je crois que ce concept est en train de mener le Canada à sa perte. Nous devons encourager les réussites mais non pas les échecs. Prenons l'exemple de la Massey-Ferguson qui, en deux mois, a réussi à obtenir du gouvernement canadien la somme de \$200 millions en garanties de façon à préserver l'emploi de 5,000 travailleurs. Il s'agit là de l'aspect le plus positif de l'affaire. Le plus négatif, auquel d'ailleurs pensent nombre d'entre nous, connaissant bien la direction de cette entreprise et l'état de son équipement, c'est que nous perdrons ces garanties de \$200 millions de même que les 5,000 emplois. Le fait est que, au moment même où le gouvernement, qui est animé par des préoccupations politiques, tente de maintenir ces 5,000 emplois et faisait des mains et des pieds pour rassembler \$200 millions, nombre d'entrepreneurs d première classe dont le rendement avait été prouvé sur une période de 20 ans en termes d'emploi, de productivité, de recherche et de développement et de balance de paiements, sont présentés en disant: «Donnez-nous, par exemple, \$50 millions à titre de première mise de fonds dans ce projet de plus intéressant et nous vous garantissons un profit de 30 à 1 et quelques milliers d'emplois.» Le gouvernement leur a ainsi répondu: «Pas de chance, nous n'avons pas d'argent». Et ces projets sont restés sur les tablettes. De nombreux nouveaux projets des plus intéressants, dans le secteur civil plutôt que militaire, restent sur les tablettes et les promoteurs ne peuvent même pas recevoir un «non» catégorique du gouvernement.

Le sénateur Bird: L'accent n'est donc pas mis où il devrait l'être.

[Ext]

The Chairman: I suppose our area of greatest thrust at the moment is to buy an American oil company for five or six billion dollars.

Mr. Mundy: That is right.

Senator Bird: Thank you very much, Mr. Chairman. I think that is a very fine statement.

The Chairman: If there are no further questions, honourable senators, I have one or two that I should like to put to the witnesses myself before we finish.

In the early part of your remarks, Mr. Mundy, you mentioned that in the financing of these high technology areas a normal pattern would be government 60 per cent and industry 40 per cent. Is that government contribution of 60 per cent, in your mind, always in cash grants or does that include industry technology that it might deduct over and above ordinary income tax deductions by additional tax incentives and tax grants for industry motivated R&D?

Mr. Mundy: Well, Mr. Chairman, I think there is a place for a very wide portfolio of a variety of incentives and a variety of grants. By that I mean that some companies—typically the *Canadian Manufacturers' Association* type of company, of which Northern Electric is a major member—are well financed. Northern Electric has achieved success and a tax-incentive is fine for them because they have profits.

The Chairman: If you do not have a cash flow, a taxation incentive is no good.

Mr. Mundy: That is right. But there are a lot of other companies which are much more representative of the aerospace sphere where an outright grant is what is needed. A guaranteed loan really does not add to their cash flow and it does not add to their equity and it does not really meet the competition. The competition that Canadian industry faces is what other governments are doing for their industry. If we want to play in this game, we have to play by the rules. We have to have a package of goodies which is roughly equivalent to what other countries are doing. Now other countries, by and large, have a very large portfolio of fully financed R&D through defence, or quasi-defence like NASA and other administrations like the Energy Administration in the United States. That is fully financed. Our system is 50-50, although I think it averages out more like 60-40. But with this system, despite the fact that there is less flowing into Canadian industry, one can see the marvellous effects of it if you really do mobilize other levers of the Canadian government. It is not just the money that is important; the other levers are equally important.

The Chairman: I understand that, but just staying with the money for a moment, we had testimony on this which is to be found in Volume 2, and my best recollection is that at that time it was Northern Telecom which gave the testimony. Their R&D budget was somewhere in the area of \$100 million. They were critical of the fact that the main government assistance available to them was only in the form of grants. They had

[Traduction]

Le président: Je suppose que notre objectif principal à l'heure actuelle est d'acheter une compagnie pétrolière américaine pour \$5 ou \$6 milliards.

M. Mundy: Exactement.

Le sénateur Bird: Merci beaucoup, monsieur le président. Je crois qu'il s'agit là d'une observation des plus intéressantes.

Le président: S'il n'y a pas d'autres questions, honorables sénateurs, j'aimerais moi-même en poser une ou deux aux témoins avant que nous n'ajournions.

Vous avez dit, monsieur Mundy, au tout début de votre témoignage que, pour le financement des industries à haute technicité, la quote-part du gouvernement devrait être de 60 p. 100 et celle de l'industrie de 40 p. 100. Cette quote-part du gouvernement devrait-elle, à votre avis, toujours consister en des subventions ou englobe-t-elle la technologie industrielle qu'il pourrait déduire, en sus des déductions fiscales ordinaires en accordant des stimulants fiscaux aux industries œuvrant dans le domaine de la recherche et du développement.

M. Mundy: Je crois, monsieur le président, qu'il y aurait place pour une grande variété de subventions et de contributions. J'entends par là que certaines entreprises, appartenant notamment à l'Association canadienne des manufacturiers dont la Northern Electric est un membre important, sont bien financées. La Northern Electric connaît un certain succès et, dans son cas, un stimulant fiscal est approprié parce qu'elle réalise des profits.

Le président: Sans aucune marge brute d'autofinancement, un stimulant fiscal ne vaut rien.

M. Mundy: C'est exact. Il existe cependant nombre d'autres entreprises qui sont beaucoup plus représentatives du secteur aérospatial et qui auraient besoin d'une subvention directe. Une garantie de prêt n'ajoute rien à leur marge d'autofinancement, ni à leur capital-actions et ne leur permet pas non plus de vraiment faire face à la concurrence. La concurrence à laquelle est soumise l'industrie canadienne est attribuable à ce que d'autres gouvernements font pour leur industrie. Si nous voulons être de la partie, nous devons suivre les règles du jeu. Nous devons nous voir offrir des avantages équivalents à ceux qu'offrent d'autres pays. Certains d'entre eux financent à part entière un nombre important de projets de recherche et de développement touchant la défense ou des domaines connexes, comme la NASA, et d'autres services comme l'Energy Administration aux États-Unis. Il s'agit de projets entièrement financés par le gouvernement. Les quote-parts sont ici égales, bien que je croie qu'il s'agisse plutôt d'une proportion de 60 et 40. En dépit du fait que moins de fonds sont injectés dans l'industrie canadienne, ce système peut avoir des effets remarquables si d'autres rouages du gouvernement canadien entrent en jeu. L'argent n'est pas tout ce qui compte.

Le président: Je comprends, mais pour en rester à cette question, j'ajouterais qu'on trouve à ce sujet un témoignage dans le volume deux et, si je me souviens bien, la Northern Telecom en est l'auteur. Son budget de recherche et de développement se situe aux alentours de \$100 millions. Elle se plaint du fait que la seule aide offerte par le gouvernement prend la forme de subventions. Sa marge d'autofinancement

[Text]

ample cash flow. Obtaining a grant from the government, coming up here and persuading some bureaucrat that they should be allowed to proceed with such-and-such, was such a burden that they did not bother, and therefore they would have been better served with a more generous tax ratio relative to R&D.

We had other evidence from smaller companies that, indeed, a direct grant was more useful to them because, as you just mentioned, the cash flow was not there and so they needed a grant. And then, not in evidence before this committee, but in conversations I have had with businessmen, one I remember was the chairman of Cominco, who said that the direct grant was not much use to them because they would come down here and say, "We want some money for this," and the civil servants would say, "Our budget is only so much and we cannot be seen giving some of that to an outfit the size of Cominco."

So, it seems to me that you need a broad range, as you have just said, of R&D assistance, at the military level, the university level in the form of direct grants, and a better form of tax incentive. The reason I would like both of your views on this for the record is that I know that a year or so ago, when this matter was before the government, the government again opted for grants only instead of further tax incentives, and that unfortunately was the government's decision in spite of strong representations the other way.

Mr. Mundy: Well, I would agree that you need a range to suit different circumstances, and you need a flexible system. But at the risk of sounding repetitious, I say that money is not the real problem. The real problem is how government organizes itself. The government involvement in the private sector is now so deep and complex that you really have to be on the other side, in industry, to understand how deep and how complex that involvement is. It is growing every day. But it cannot continue in its present haphazard form where the left hand does not know what the right hand is doing. We need a recognizable framework within which policy decisions are being taken, and we need some plan to follow that up in order to achieve the strategic objectives. Now I think the time has come when we have to face up to some sort of central small "p" planning agency in Canada. A lot of countries have had to bite this bullet, and it is a bit contrary to the concept—in fact, it is quite contrary to the concept—of a free enterprise economy. The point I am trying to make is that we are not a free enterprise economy, and government intervention has to be managed and focused on something specific, and people have to know what it is.

The Chairman: You might use the analogy that it is really wrong for the Prime Minister to be flying around in anything but a Challenger aircraft.

Mr. Mundy: Absolutely.

Mr. Simons: I would like to address that point, because it is a complex one. Canadian Marconi is a profitable company; so, obviously, we could use a tax incentive. In the defence electronics area we have to look at the kind of funding that our

[Traduction]

lui suffit. Il lui est tellement pénible d'obtenir une subvention du gouvernement, de venir à Ottawa et de persuader une bureaucrate qu'elle devrait pouvoir faire ceci ou cela, qu'il ne se dérange même pas et qu'il lui serait plus utile de bénéficier d'un plus grand allègement fiscal en matière de recherche et de développement.

Nous avons également entendu le témoignage de plus petites entreprises qui jugent plus utile une subvention directe, par exemple, comme vous venez de le mentionner, elles n'ont pas besoin de marge brute d'autofinancement; de là leur besoin de subventions. J'aimerais également citer comme exemple les conventions que j'ai eues avec des hommes d'affaires, entre autres je me souviens bien, avec le président de Cominco qui a dit qu'une subvention directe ne lui était guère utile parce qu'elle viendrait ici et dirait «Nous voulons de l'argent à cette fin à quoi les fonctionnaires répondraient: «Notre budget n'est pas de tant et nous ne pouvons en donner une partie à une entreprise de l'ampleur de Cominco».

Il serait donc préférable, comme vous venez de le dire, d'offrir diverses formes d'aide à la recherche et au développement, au niveau militaire, des subventions directes au niveau universitaire et une meilleure forme de stimulant fiscal. La raison pour laquelle j'aimerais que votre point de vue soit consigné est que, il y a à peu près un an, lorsque le gouvernement a étudié la question, il a une fois de plus opté pour les subventions seulement au lieu de stimulants fiscaux, malgré de nombreux témoignages en sens contraire.

M. Mundy: Je suis également d'avis que la forme d'aide devrait varier selon les circonstances et que le système doit être plus souple. Au risque de me répéter, je dirai une fois de plus que l'argent n'est pas le véritable problème. Le véritable problème est l'organisation du gouvernement même. La participation du gouvernement aux activités du secteur privé est si vaste et si complexe qu'il faut vraiment appartenir à l'industrie pour bien comprendre. Elle croît de jour en jour. Cette situation ne peut durer, car la main gauche ignore ce que fait la main droite. Il importe d'adopter un cadre de travail défini à l'intérieur duquel les décisions politiques seront prises et suivies de façon à atteindre les objectifs stratégiques. Je crois que le moment est venu de créer une espèce de organisme central de planification au Canada. Beaucoup de pays ont dû se faire une raison, mais c'est un peu contraire à l'idée—en fait c'est tout à fait à l'opposé de l'idée que l'on a fait d'une économie libérale. Ce que j'essaie de dire c'est que notre économie n'est pas une économie de libre entreprise et que l'intervention des pouvoirs publics doit être contrôlée et porter sur quelque chose de précis et il faut que les gens sachent quoi.

Le président: On pourrait dire, pour faire un cas de figure, que lorsqu'il se déplace, le Premier Ministre ne devrait pas prendre un autre avion qu'un challenger.

M. Mundy: Certainement.

M. Simons: Je voudrais que l'on m'en parle parce que c'est une question compliquée. Canadian Marconi est une entreprise rentable; donc, de toute évidence, nous pourrions recourir à des incitations fiscales. Dans le secteur de l'électronique pour

[*ext*]
 competitors get. Our competitors generally are American firms, who get very substantial support out of the \$13 billion that the Department of Defense spends every year on research and development in the United States—

The Chairman: That is a figure that I had not heard before. That \$13 billion of the Defense budget is specifically allocated to—

Mr. Simons: Research and development each year. Many of our competitor firms get half or more of their total research budget paid in this way by the Department of Defense in the United States. With such a formidable subsidy or support in the area of our competitive firms, any tax incentive to approach that would then be such a giveaway of government tax revenues in other areas that it could not be afforded. So I think a general look at the possibility of increasing tax incentives for R&D is one thing, but, in the specific sector of the defence business, probably grants are also an essential feature, added to a tax incentive program.

The other thing that I believe is sometimes lost, when one looks at defence research and development, is the tremendous spinoffs that the defence industry gives to other segments of the economy. Most of the civil aviation business in the United States is a direct spinoff from defence aircraft development, and I think that any firm that has defence development working on finds many applications for the ideas and innovations in other totally unrelated market areas, which provide a synergistic benefit, if you like, to the company and the economy through the defence research which is paid for by the grant in the first place.

Mr. Mundy: There is a shotgun as well as a rifle approach to supporting R&D. Taxation incentive tends to be the shotgun approach, and the rifle approach is the grant.

The Chairman: My next point—members of the committee, I am sure, feel that I never miss an opportunity to do this, coming from western Canada—concerns the early part of your presentation, when one of you mentioned that this problem of research and development and high technology was confined primarily to the manufacturing sector of industry. I have many friends in the forestry, pulp and paper and petro-chemical industries in the west who maintain that there is much higher technology in those industries than there is in many of the not so high technology industries of the manufacturing sector but in the normal manufacturing sectors, whether they be textiles or automobiles. I put that on the record so that our minds will not be wholly on the so-called manufacturing of end products only, as opposed to the process industries, where there is a good deal of high technology.

[Traduction]

Forces armées, il faut que nous étudions les subventions que nos concurrents reçoivent. En règle générale il s'agit de firmes américaines qui reçoivent des concours importants de l'ordre de \$13 milliards, que le Département de la Défense consacre chaque année à la recherche et au développement aux États-Unis.

Le président: Je n'avais jamais entendu dire que ces \$13 milliards du budget de la défense étaient précisément consacrés à...

M. Simons: A la recherche et au développement, chaque année. La plupart de nos concurrents reçoivent la moitié sinon davantage des sommes qui leur sont nécessaires pour leurs recherches de ce fonds, c'est-à-dire du département américain de la défense. Étant donné que ces subventions sont si élevées dans ce domaine, les incitations fiscales que nous pourrions donner aux firmes compétitives exigeraient que le gouvernement consacre des recettes fiscales provenant d'autres secteurs, ce qu'il ne se pourrait permettre de faire. Donc, je crois qu'il faut étudier la possibilité d'augmenter les incitations fiscales à la recherche et au développement, mais également augmenter les concours financiers aux firmes travaillant pour la défense en leur accordant des subventions lesquelles constituent un élément essentiel venant se greffer à un programme d'incitations fiscales.

Autre chose que l'on perd quelquefois de vue lorsqu'on étudie les activités de recherche et de développement à des fins de défense a trait aux énormes retombées qu'ont les industries de défense sur les autres secteurs de l'économie. La plupart des industries aéronautiques civiles aux États-Unis proviennent en droite ligne des transferts provenant de l'aviation militaire, et je pense qu'une firme qui travaille pour l'armée trouve beaucoup d'applications aux innovations et aux idées dans d'autres secteurs économiques, de cette façon elle bénéficie directement, si vous voulez, de ses activités présentes et aussi d'ailleurs l'économie dans son ensemble par le biais des recherches militaires subventionnées.

M. Mundy: On peut encourager la recherche et le développement de deux façons différentes. Par la biais d'incitations fiscales multiples ou encore par une des subventions bien précise.

Le président: Ma prochaine question—les membres du Comité, j'en suis certain, diront que je ne rate jamais l'occasion, mais venant de l'Ouest du Canada—porte sur ce que vous avez dit au début lorsque vous avez parlé de la recherche et du développement—de la haute technologie, qui reste surtout l'apanage du secteur manufacturier. Mes nombreuses amis qui représentent l'industrie forestière, l'industrie des pâtes et papiers et l'industrie pétrochimique dans l'Ouest, soutiennent que leurs industries commandent une technologie beaucoup plus avancée que celle de bien des industries courantes du secteur de la fabrication, qu'il s'agisse des textiles ou de l'automobile. Je le signale pour que nous ne nous attachions pas trop à la seule fabrication de produits finis, négligeant les industries de transformation qui demandent une technologie de pointe.

[Text]

Mr. Mundy: Mr. Chairman, now that I am not the lobby for the aerospace industry, I would support you very strongly. I come from Alberta, and I have seen what is happening out there. The further processing of raw materials is obviously now entering into the high technology area, and those people need support.

Perhaps this is an appropriate time for me to float an idea for the western provinces which is directly related to what Mr. Simons and I have been saying. I was going to take the case of Alberta, but in deference to you, Mr. Chairman, let us take the case of British Columbia. If the government really wants to do something to defuse this situation between the western provinces and Ottawa, it has to change its philosophy entirely. I would suggest, in this area, that an idea at least worth exploring is that you recognize the aspirations of those provinces to develop a secondary industry. Alberta, for instance, wants to diversify. It realizes that its resources are running out and there has to be some sort of secondary industry base.

However, the most appropriate area for them is high technology. There is the distance from markets. It uses a high quality labour force. It is an area in which with a high cost economy we can do something. We all know that Alberta is one of the higher cost elements of the country. It is a natural for them. But in themselves they can do absolutely nothing. That, admittedly, is an exaggeration, but they have very little impact. The reason is that the cards are all in the hands of the federal government. The federal government is the one that can massage Washington. It has the leverage through all sorts of relations with the United States, and within the Canadian economy, to produce a massive program.

If I had a position of influence in the Canadian government, I would be espousing strongly the idea—which I must say would be anathema to a lot of senior public servants—that the time has come to move Ottawa to Victoria. I do not mean that in the literal sense; I mean it only figuratively. The time has come, for instance, to establish a task force in which those people would work full time. They would constitute public servants from the Department of Industry, Trade and Commerce, primarily, who understand this industrial process, and public servants from the provinces who are working on industrial plans. They would be integrated into a task force in which they would work full time. They would spend, say, two days in Victoria and two or three days in Ottawa. You could establish a shuttle service by aircraft. It only takes three or four hours, and it would not destroy their family life.

They should be integrated in a team with a plan like, for instance, having 100,000 people employed in secondary industry in 10 years. They should approach it on a systems basis. There is no point in going ahead and doing this unless you do

[Traduction]

M. Mundy: Monsieur le président, étant donné que je suis pas le démarcheur pour l'industrie aérospatiale, j'aimerais vous appuyer très fortement. Je suis originaire de l'Alberta. J'ai vu ce qui est arrivé là-bas. Pour faire un traitement poussé des matières brutes il faut de toute évidence se lancer dans la haute technologie, et ces industries ont besoin d'être soutenues.

Il est peut-être opportun maintenant d'émettre une idée sur le sujet des provinces de l'Ouest, idée qui se rattache directement à ce que M. Simons et moi-même avons dit. J'allais citer l'exemple de l'Alberta, mais par déférence pour vous, monsieur le président, prenons plutôt celui de la Colombie-Britannique. Si le gouvernement veut réellement tenter d'alléger les tensions entre les provinces de l'Ouest et Ottawa, il doit changer complètement d'optique. À mon avis, dans ce domaine, il serait au moins opportun d'examiner l'idée selon laquelle vous devez reconnaître les aspirations de ces provinces en vue de développer une industrie secondaire. L'Alberta, par exemple, veut se diversifier. Cette province se rend compte que ses ressources s'épuisent et qu'elle doit mettre en place une industrie secondaire.

Toutefois, le domaine le plus approprié pour elle est celui de la haute technologie. Il faut aussi considérer l'éloignement des marchés. Cette technologie de pointe exige une main-d'œuvre de haute qualité. C'est un secteur où il faut des sommes considérables. Nous savons tous que l'Alberta est une des régions les plus riches. Cette situation est naturelle pour elle. Mais laissée à elle-même, elle ne peut absolument rien faire. J'exagère sans doute de toute évidence, mais ces provinces ont une influence très limitée. La raison en est que toutes les cartes sont entre les mains du gouvernement fédéral. Ce dernier est le seul à pouvoir exercer des pressions sur Washington. Il a le pouvoir, grâce à toutes ses relations avec les États-Unis et le besoin de l'économie canadienne, de produire un programme d'une très grande ampleur.

Si j'exerçais un poste d'influence au gouvernement canadien, j'appuyerais fermement l'idée, même si cela m'attirait l'opposition, d'un grand nombre de hauts fonctionnaires, sur lesquels il est temps de déplacer Ottawa à Victoria. Je ne veux pas qu'on me prenne au pied de la lettre; je ne parle que figuré. Le temps est venu, par exemple, de créer un groupe de travail dont les membres travailleraient à temps plein. Il s'agit d'un groupe composé de fonctionnaires issus principalement du ministère de l'Énergie, du ministère de l'Industrie et du Commerce, qui comprennent ce processus industriel, et de fonctionnaires provinciaux qui travaillent sur ces projets industriels. Ils seraient intégrés à un groupe d'études au sein duquel ils pourraient travailler à plein temps. Ils passeraient par exemple deux jours à Victoria et deux ou trois jours à Ottawa. Vous pourriez créer un service aérien aller-retour. Il leur faudrait seulement trois ou quatre heures pour se déplacer, et leur vie familiale ne serait pas détruite.

Ils devraient s'intégrer à une équipe à laquelle on assignerait un plan comme celui d'employer 100,000 personnes dans une industrie secondaire pendant dix ans. Ils devraient s'attaquer à ce problème de façon systématique. Il s'agit

[text]
the other things, such as training your labour so that they can work in electronics, which is a natural for those provinces.

There are various other aspects. You would have to bring in the Department of Transport, Communications, Supply and Services, and Defence. It should be attacked on a task force basis, and you should lean on the private sector. I have not talked to those companies, but what immediately comes to mind is, why can't Pratt & Whitney of Canada—which has come from virtually a few hundred employees to something like 200 or 8,000 employees and is a world leader in small gas turbine engine development and is now producing a range of that product—build an engine plant in the West? Why can't Spar Aerospace—to take a Canadian-owned company which is the leader in the space field—establish a space facility in western Canada? The reason they cannot do so is because they need front end money. They need a government in whom they have trust which has a plan which they can follow up and provide the front end support. I feel that this is nation building. This is the sort of thing that the government should be doing.

The Chairman: Thank you, Mr. Mundy. The testimony from both of you has been both interesting and absorbing. It is almost 12 noon, but I have one question that I should like to ask Mr. Simons, on the record, before the meeting concludes.

Mr. Simons, you discussed your great success in the American market under the defence sharing agreement. I quite understand that, because you have free access, not only insofar as tariffs are concerned but, basically speaking, most non-tariff barriers are eliminated for you in that area. If an agreement could be reached with the United States—not necessarily across the board on free trade—I am not talking about that because of the difficulties of the textile industry and others—in a sector which would cover your company, or even an agreement concerning duty remission on your own company, where not only tariffs but non-tariff barriers might be eliminated, what would be the effect on your company, outside of your defence area exports to the United States?

Mr. Simons: I think that would cause our sales to grow. We have other product areas that I mentioned, such as electronic components, where we have substantial defence sales in the United States; but we face a 5 to 7 per cent tariff barrier on commercial sales. In a tightly competitive market, that makes a difference sometimes between selling and not selling. I think we could expand on that and a number of other areas. In fact, I cannot see any area of business we are in where we would not benefit by total free trade.

[Traduction]

insensé de réaliser ces projets sans faire tous les préparatifs nécessaires, par exemple, former la main-d'œuvre de façon à ce qu'elle puisse travailler dans le domaine de l'électronique, question relevant naturellement des provinces.

Il existe divers autres aspects. Vous devriez vous assurer la participation des ministères du Transport, des Communications, des Approvisionnements et Services et de la Défense. Chaque projet serait abordé par un groupe d'études et vous devriez faire appel au secteur privé. Je n'ai pas encore parlé à ces sociétés, mais on peut immédiatement se demander pourquoi Pratt & Whitney of Canada, qui est passé de pratiquement quelques centaines d'employés à quelque 7,000 ou 8,000 employés, qui est un chef de file mondial dans le développement de petits moteurs cotés d'une turbine à gaz et qui produit maintenant une gamme de ce produit, ne construirait pas une usine de moteurs dans l'Ouest? Pourquoi la Spar Aerospace, qui est une entreprise entièrement canadienne et qui est le chef de file dans le domaine spatial, ne pourrait-elle pas établir une station spatiale dans l'Ouest du Canada? C'est que ces sociétés s'en abstiennent parce qu'elles n'ont pas suffisamment d'argent liquide. Elles ont besoin d'un gouvernement en qui elles ont confiance, c'est-à-dire un gouvernement qui a un plan qu'elles peuvent exécuter et qui leur apporterait de l'argent liquide. J'estime que c'est ainsi qu'on bâtit une nation. C'est le genre de chose que le gouvernement devrait faire.

Le président: Merci, monsieur Mundy. Vos deux témoignages ont été à la fois intéressants et absorbants. Il est presque midi, mais j'aimerais, avant de lever la séance poser pour le bénéfice du compte-rendu une autre question à M. Simons.

Monsieur Simons, vous nous avez parlé de votre grand succès sur le marché américain dans le cadre de l'accord sur le partage de la production de défense. Je comprends très bien, étant donné que vous avez un libre accès non seulement en ce qui a trait aux tarifs mais essentiellement parlant, en raison de ce que la plupart des barrières non tarifaires soient supprimées pour vous dans ce domaine. Si une entente devait être conclue avec les États-Unis non pas nécessairement par l'entremise de la commission sur le libre-échange—je n'en parle pas en raison des difficultés qu'éprouvent l'industrie des textiles et d'autres—dans un secteur qui engloberait votre société, ou même un accord concernant une remise des droits imposés à votre propre société, par lequel non seulement les barrières tarifaires, mais aussi les barrières non tarifaires pourraient être supprimées, quels en seraient les effets pour votre société, mises à part vos exportations dans le domaine de la défense aux États-Unis?

M. Simons: Je crois que nos ventes augmenteraient. Nous avons les autres domaines de production que j'ai mentionnés, comme les composants électroniques, où les ventes pour la défense sont substantielles aux États-Unis; mais nous devons faire face à une barrière tarifaire de 5% à 7% sur les ventes commerciales. Dans un marché fortement concurrentiel, cela fait la différence parfois entre vendre et ne pas vendre. Je crois que nous pourrions parler davantage de ce sujet ainsi que d'un certain nombre d'autres domaines. En fait, je ne puis concevoir aucun de nos domaines d'affaires qui ne bénéficierait pas d'un libre-échange total.

[Text]

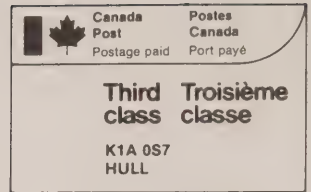
The Chairman: I have no further questions. If I may, honourable senators, I will thank both of our witnesses this morning on your behalf for their excellent presentations.

The committee adjourned.

[Traduction]

Le président: Je n'ai plus d'autres questions à poser. Si vous le permettez, honorables sénateurs, je vais remercier en votre nom nos deux invités de ce matin pour leurs excellents exposés.

Le Comité suspend ses travaux.



*If undelivered, return COVER ONLY to
Canadian Government Printing Office,
Supply and Services Canada,
45 Sacré-Coeur Boulevard,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S7*

*En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:
Imprimerie du gouvernement canadien,
Approvisionnement et Services Canada,
45, boulevard Sacré-Coeur,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S7*

WITNESSES—TÉMOINS

Mr. David Mundy, Carp, Ontario;

Mr. John Simons, Vice-President, Avionics Division,
Canadian Marconi Company, Montreal, Quebec.

M. David Mundy, Carp, (Ontario);

M. John Simons, vice-président, division de l'avionique,
Compagnie Marconi Canada, Montréal, (Québec).



First Session
Thirty-second Parliament, 1980

Première session de la
trente-deuxième législature, 1980

SENATE OF CANADA

SÉNAT DU CANADA

*Proceedings of the Standing
Senate Committee on*

*Délibérations du comité
sénatorial permanent des*

Foreign Affairs

Affaires étrangères

Chairman:
The Honourable GEORGE C. van ROGGEN

Président:
L'honorable GEORGE C. van ROGGEN

Thursday, November 13, 1980

Le jeudi 13 novembre 1980

Issue No. 13

Fascicule n° 13

Thirteenth Proceedings on:
Canadian Relations with the United States

Treizième fascicule concernant:
Les relations du Canada avec les États-Unis

DEPOSITORY LIBRARY MATERIAL

WITNESSES:
(See back cover)

TÉMOINS:
(Voir à l'endos)

THE STANDING SENATE COMMITTEE ON
FOREIGN AFFAIRS

The Honourable George C. van Roggen, *Chairman*

The Honourable Martial Asselin, P.C., *Deputy Chairman*

The Honourable Senators:

Asselin	Macquarrie
Bélisle	Marshall
Bird	McElman
Bosa	Molgat
*Flynn	Molson
Frith	Murray
Graham	Neiman
Grosart	*Perrault
Hicks	Riel
Haidasz	Rizzuto
Lafond	Roblin
Lamontagne	Smith (<i>Colchester</i>)
Lang	Stanbury
Langlois	van Roggen
Lapointe	Yuzyk—(28)

**Ex Officio Members*

(Quorum 5)

LE COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT
DES AFFAIRES ÉTRANGÈRES

Président: L'honorable George C. van Roggen

Vice-président: L'honorable Martial Asselin, C.P.

Les honorables sénateurs:

Asselin	Macquarrie
Bélisle	Marshall
Bird	McElman
Bosa	Molgat
*Flynn	Molson
Frith	Murray
Graham	Neiman
Grosart	*Perrault
Hicks	Riel
Haidasz	Rizzuto
Lafond	Roblin
Lamontagne	Smith (<i>Colchester</i>)
Lang	Stanbury
Langlois	van Roggen
Lapointe	Yuzyk—(28)

**Membres d'office*

(Quorum 5)

ORDER OF REFERENCE

Extract from the Minutes of the Proceedings of the Senate,
Thursday, May 1st, 1980:

“With leave of the Senate,

The Honourable Senator van Roggen moved, seconded
by the Honourable Senator Asselin, P.C.:

That The Standing Senate Committee on Foreign
Affairs be authorized to continue its examination of and
report upon Canadian relations with the United States:

That the papers and evidence received and taken on the
subject in the Twenty-Ninth, Thirtieth and Thirty-first
Parliaments be referred to the Committee;

That the Committee be empowered to engage the ser-
vices of such counsel and technical, clerical and other
personnel as may be required for the purpose of the said
examination and for the purpose of its examination and
consideration of such legislation and other matters as may
be referred to it, at such rates of remuneration and
reimbursement as the Committee may determine, and to
compensate witnesses by reimbursement of travelling and
living expenses, if required, in such amount as the Com-
mittee may determine; and

That the Committee have power to sit during adjourn-
ments of the Senate.

The question being put on the motion, it was—
Resolved in the affirmative.”

ORDRE DE RENVOI

Extrait des Procès-verbaux du Sénat, le jeudi 1^{er} mai 1980:

«Avec la permission du Sénat,

L'honorable sénateur van Roggen propose, appuyé par
l'honorable sénateur Asselin, C.P.,

Que le Comité sénatorial permanent des affaires étran-
gères soit autorisé à continuer son étude des relations du
Canada avec les États-Unis et à faire rapport à ce sujet;

Que les documents recueillis et les témoignages enten-
dus sur ce sujet au cours des vingt-neuvième, trentième et
trente et unième Parlements soient déferés au comité;

Que le comité soit autorisé à retenir les services d'avo-
cats, de personnel technique et de personnel de bureau
dont il pourra avoir besoin aux fins de ladite enquête et
aux fins d'examiner les mesures législatives et autres
questions qui peuvent lui être déferées, et aux tarifs de
rémunérations et de remboursement que le comité peut
déterminer, et à indemniser les témoins en leur rembour-
sant des frais de voyage et de subsistance, si nécessaire,
aux montants que le comité peut déterminer; et

Que le comité soit autorisé à siéger durant les ajourne-
ments du Sénat.

La question mise aux voix, est adoptée.»

Le greffier du Sénat

Robert Fortier

Clerk of the Senate

MINUTES OF PROCEEDINGS

THURSDAY, NOVEMBER 13, 1980

(14)

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs met this day at 9:35 a.m., the Chairman, the Honourable Senator van Roggen, presiding.

Present: The Honourable Senators Bird, Bosa, Frith, Grosart, Haidasz, Macquarrie, Molson, Murray and van Roggen. (9)

Present but not of the Committee: The Honourable Senator Hastings.

In attendance: From the Parliamentary Centre for Foreign Affairs and Foreign Trade: Mrs. Carol Seaborn.

The Committee continued consideration of its Order of Reference dated May 1st, 1980, relating to Canadian Relations with the United States.

Witnesses:

Mr. John W. Sandford, President & Chief Executive Officer, de Havilland Aircraft of Canada, Limited, Downsview, Ontario;

Mr. E. L. Smith, President & Chief Executive Officer, Pratt & Whitney Aircraft of Canada Ltd., Longueuil, Quebec; and

Mr. E. A. Reece, Vice-President & General Manager, McDonnell Douglas Canada Ltd., Toronto, Ontario.

The Chairman introduced the witnesses. Messrs. Sandford, Smith and Reece each made a statement and then answered questions put to them by members of the Committee.

On motion duly put, *it was agreed* that certain charts appended to the presentations of the witnesses be printed in today's proceedings of the Committee. The charts from de Havilland Aircraft of Canada, Limited are printed as *Appendix "13-A"*; the charts from Pratt & Whitney Aircraft of Canada Ltd. are printed as *Appendix "13-B"*.

At 12 noon the Committee adjourned to 1:30 p.m., Tuesday, November 25, 1980.

ATTEST:

Le greffier du Comité

Patrick Savoie

Clerk of the Committee

PROCÈS-VERBAL

LE JEUDI 13 NOVEMBRE 1980

(14)

Le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères s'est réuni aujourd'hui à 9 h 35 sous la présidence de l'honorable sénateur van Roggen (*président*).

Présents: Les honorables sénateurs Bird, Bosa, Frith, Grosart, Haidasz, Macquarrie, Molson, Murray et van Roggen. (9)

Présent mais ne faisant pas partie du Comité: L'honorable sénateur Hastings.

Aussi présent: Du Centre parlementaire des affaires étrangères et du commerce extérieur: M^{me} Carol Seaborn.

Le Comité poursuit l'étude de son ordre de renvoi du 1^{er} mai 1980 portant sur les relations du Canada avec les États-Unis.

Témoins:

M. John W. Sandford, président et administrateur en chef de Havilland Aircraft of Canada, Limited, Downsview (Ontario);

M. E. L. Smith, président et administrateur en chef, Pratt & Whitney Aircraft du Canada Ltée, Longueuil (Québec); et

M. E. A. Reece, vice-président et directeur général, McDonnell Douglas Canada Ltd., Toronto (Ontario).

Le président présente les témoins. MM. Sandford, Smith et Reece font des déclarations et répondent ensuite aux questions qui leur sont posées par les membres du Comité.

Sur motion dûment mise aux voix, *il est convenu* que certains tableaux joints aux mémoires des témoins, soit joints aux délibérations d'aujourd'hui du Comité. Les tableaux de de Havilland Aircraft of Canada Ltd. figurent comme *Appendice «13-A»*; les tableaux de Pratt & Whitney Aircraft du Canada Ltée figurent comme *Appendice «13-B»*.

A 12 heures, le Comité suspend ses travaux jusqu'au mardi 25 novembre 1980, à 13 h 30.

ATTESTÉ:

VIDENCE

Ottawa, Thursday, November 13, 1980

[Text]

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs met this day at 9.30 a.m. to examine Canadian relations with the United States.

Senator George C. van Roggen (*Chairman*) in the Chair.

The Chairman: Honourable senators, as you know from your briefing notes, we are fortunate in having before the committee this morning three senior officers of three of the leading aircraft companies in Canada.

On my immediate right is Mr. John W. Sandford, the President and Chief Executive Officer of de Havilland Aircraft of Canada, Limited located in Downsview, near Toronto. Mr. Sandford was one of the many British engineers who came to Canada originally to work on the Avro Arrow project. Subsequently, he went to the United States, where he was with Rockwell International, serving there in a technical capacity, and involved in both the Apollo spacecraft project and the Saturn V launch vehicle. He was responsible for Rockwell's proposal on the space shuttle. In 1973 he became director of engineering and production development for the general aviation division of Rockwell, and in 1978 came to Canada to be President of de Havilland.

On Mr. Sandford's right is Mr. E. A. Reece, Vice-President and General Manager of McDonnell Douglas Canada Ltd., located at Malton, near Toronto. Mr. Reece has had a very long and distinguished career in the aerospace industry, working for both of the companies that later joined to form his present firm. He was with Douglas Aircraft Company in California from 1938 to 1948. He was with the McDonnell Aircraft Company in St. Louis from 1948 to 1969. There he was associated with a large number of military projects, the F-101, the L-1011, the RF-101, the F-15 and the F-4 Phantom. In 1969 he came to Canada and spent five years as vice-president, manufacturing for Douglas Aircraft, and in 1974 became general manager of their Canadian operations.

On Mr. Reece's right is Mr. E. L. Smith, President and Chief Executive Officer of Pratt & Whitney Aircraft of Canada, located near Montreal. Born in Saskatchewan, Mr. Smith was with the National Research Council from 1949 to 1956, when he joined Pratt & Whitney. He was part of the initial team involved in the design and development of the PT6 turbine engine, with which they have had such success and which we will be hearing more about shortly. He rose through Pratt & Whitney to become its President and Chief Executive Officer in February, 1980.

I am going to ask these gentlemen to make their presentations before we start the questioning. I believe, from the nature of the testimony they will be giving, that it will be better to do that way rather than interrupt their presentations by ques-

TÉMOIGNAGES

Ottawa, le jeudi 13 novembre 1980

[Traduction]

Le Comité sénatorial des Affaires étrangères se réunit aujourd'hui à 9 h 30, pour étudier les relations entre le Canada et les États-Unis.

Le sénateur George C. van Roggen (*président*) occupe le fauteuil.

Le président: Honorables sénateurs, comme vous pouvez le constater d'après les notes qui vous ont été remises, nous avons le plaisir d'accueillir parmi nous ce matin trois hauts fonctionnaires de trois grandes sociétés aéronautiques canadiennes.

À ma droite immédiate se trouve M. John W. Sandford, président et administrateur en chef de la société de Havilland Aircraft du Canada, limitée, située à Downsview, près de Toronto. Monsieur Sandford était l'un des nombreux ingénieurs britanniques venus au Canada pour travailler à l'origine, au projet Avro Arrow. Il s'est ensuite rendu aux États-Unis où il a travaillé pour la société Rockwell International en qualité d'expert technique, et a participé au projet d'engin spatial Apollo et à la construction du véhicule de lancement de Saturn V. Il est également responsable du projet de navette spatiale de cette société. En 1973, il est devenu directeur du génie et de l'expansion de la production de la division générale de l'aéronautique de Rockwell et en 1978, il est revenu au Canada à titre de président de la société de Havilland.

À la droite de M. Sandford se trouve M. E. A. Reece, vice-président et directeur général de McDonnell Douglas du Canada, Ltée, société sise à Malton, près de Toronto. M. Reece a fait une longue et fort honorable carrière dans l'industrie aérospatiale au sein des deux sociétés qui se sont ultérieurement fusionnées en une seule et nouvelle société, McDonnell Douglas du Canada. Il a travaillé pour la société Douglas Aircraft en Californie de 1938 à 1948. Il a ensuite travaillé pour la société McDonnell Aircraft de Saint Louis, de 1948 à 1969. Lorsqu'il travaillait pour cette dernière, il a participé à de nombreux projets d'ordre militaire, à savoir, le F-101, le L-1011, le RF-101, le F-15 et le Phantom F-4. En 1969, il est venu au Canada où il a passé cinq ans à titre de vice-président, en charge de la fabrication à la société Douglas Aircraft et, en 1974, il est devenu directeur général des intérêts canadiens de cette société.

À la droite de M. Reece se trouve M. E. L. Smith, président et administrateur en chef de la société Pratt et Whitney Aircraft du Canada, située près de Montréal. Née en Saskatchewan, Monsieur Smith a travaillé au Conseil national de recherches, de 1949 à 1956, et ensuite, à la Pratt & Whitney. Il est l'un des membres de la première équipe ayant travaillé à la conception et à la mise au point du moteur à turbine à gaz PT6, qui a connu un très grand succès et dont nous entendrons parler plus longuement un peu plus tard. Il a fait carrière à la Pratt & Whitney et en est devenu président et administrateur en chef, en février 1980.

J'ai l'intention de demander aux témoins de nous présenter leur exposé avant de passer aux questions. J'estime préférable de procéder de cette façon plutôt que de les interrompre au

[Text]

tioning each one individually. Senator Haidasz has agreed to lead off the questioning later on.

With that I turn to you, Mr. Sandford, and ask you to proceed.

Mr. John W. Sandford, President and Chief Executive Officer, de Havilland Aircraft of Canada Limited: Thank you, Mr. Chairman.

Honourable senator, it is a pleasure to appear before you and to discuss and give my views on what is a vital part of de Havilland of Canada's business, namely, trade with the United States.

I will start by telling you a very small amount about the company and our trade with the United States, and then pose a series of questions that I am sure are in the minds of this committee as they look into Canada-U.S. trade relations.

Naturally, I can talk only about those matters that pertain to aircraft, and research and development in that field. To start with, de Havilland now is by most standards, quite a sizable company. We have in excess of 5,000 people working at our plant in Downsview, near Toronto. Last year we did just under \$250 million worth of sales. Of those sales 90 per cent were to the export market, and 26 per cent of our total sales were to the United States. In this present year we expect our sales to exceed \$300 million, and we expect the United States part of our sales to grow even more from the 26 per cent it is today. This growth in sales is occurring predominantly because of our Dash-7 aircraft, although our other airplanes continue to sell well into the United States.

The de Havilland firm originally—and by “originally” I mean back in the fifties and into the early sixties—did a great deal of business with the United States military. That is no longer true. Less than 5 per cent of our business is to the U.S. military, so what we have seen is a change whereby our sales are of civil aircraft as opposed to military aircraft.

As we all know, the Multinational Trade Negotiations have set up agreements. I think it is very much in your minds as to what the effects will be of the MTNs on de Havilland's future business, particularly in the United States. To date we have seen little or no effect, and I do not really anticipate a great deal of effect. I say that because although we, de Havilland, benefit from programs such as the Defence Industry Productivity Program, or DIP, as it is referred to, the grants we receive are, really, not grants but loans which we pay back. There really is, therefore, no concern that we will be cited under DIP in our industry for unfair business practices, because we indeed pay back the loans that we get from the government under the DIP program.

I think an area we must be concerned about under the MTNs is the trade which many of the members of our industry have, namely, building parts for aircraft like the Boeing 767, or the Lockheed L-1011, as offsets to the procurements that Air Canada makes. We will have to be careful how those industries are structured. Our industry seems to be able to compete with anyone and produce the products at a com-

[Traduction]

cours de leur exposé pour leur poser des questions. Le sénateur Haidasz convient d'orienter plus tard la période de questions.

M. Sandford, vous avez la parole.

M. John W. Sandford, président et administrateur en chef de la société de Havilland Aircraft du Canada, limitée: Merci monsieur le président.

Honorables sénateurs, je suis très heureux d'avoir été invité à comparaître devant vous pour vous donner mon avis sur un des aspects essentiels des activités de la société de Havilland du Canada, à savoir, le commerce avec les États-Unis.

J'aimerais vous parler d'abord un peu de notre société et de nos échanges commerciaux avec les États-Unis et je posera ensuite une série de questions, auxquelles le comité a déjà songé sans doute, dans le cadre de son étude des relations commerciales entre le Canada et les États-Unis.

Bien entendu, je ne peux que vous parler de questions qui relèvent de l'aéronautique et de la recherche et du développement effectués dans ce domaine. Pour commencer, je pense que la société de Havilland est considérée comme assez importante. Notre usine de Downsview près de Toronto compte plus de 5 000 employés. L'année dernière, nous avons enregistré près de 250 millions de dollars de ventes. De ce montant, 90 p. 100 était destiné au marché de l'exportation et 26 p. 100 du total de nos ventes sont allées aux États-Unis. Nous prévoyons que nos ventes excéderont cette année les 300 millions de dollars et que le pourcentage destiné aux États-Unis dépassera les 26 p. 100. Cette augmentation sur le plan des ventes est surtout attribuable à notre aéronef Dash-7, bien que nos autres aéronefs continuent de se vendre très bien aux États-Unis.

À l'origine—et par «origine» j'entends les années 50 et le début des années 60—la société de Havilland a beaucoup transigé avec le secteur militaire américain. Mais ce n'est plus le cas aujourd'hui. En effet, moins de 5 p. 100 de nos transactions interviennent avec le secteur militaire américain. Nous avons donc constaté que la majorité de nos ventes sont passées d'aéronefs militaires aux aéronefs civils.

Comme vous le savez, les négociations commerciales multilatérales ont donné lieu à des accords. Vous vous demandez probablement sous quelle sera l'incidence de ces négociations sur l'avenir commercial de la société de Havilland, surtout de ce qui concerne ses relations avec les États-Unis. Jusqu'à maintenant, elles n'ont eu que peu ou pas d'effet, et nous n'en prévoyons pas non plus. En effet, la société de Havilland profite de programme comme le programme de productivité de l'industrie du matériel de défense, connu sous le sigle de DIP dans le cadre duquel nous ne touchons pas vraiment de subventions, mais plutôt des prêts que nous remboursons. Nous ne craignons donc pas d'être accusés de nous livrer à des pratiques commerciales injustes, car nous remboursons les prêts que nous obtenons du gouvernement en vertu de ce programme de défense.

Dans le cadre de ces négociations multilatérales, le secteur auquel nous devrions surtout nous intéresser est celui du commerce auquel s'adonne un grand nombre des membres de notre industrie, à savoir, celui des pièces pour les aéronefs comme le Boeing 767 ou le L-1011 de Lockheed, qui composent les approvisionnements d'Air Canada. La structure de ces industries mérite la plus grande considération. Notre industrie

[Text]

competitive dollar, so there probably is not too much of a problem; but it will need to be of concern as we progress.

We do, however, from a competitive viewpoint, face some difficulty in selling into the United States, as a result of being required to conduct business under the MTN agreement. I am selling airplanes that are manufactured in Brazil, but Brazil is not a signatory to the aircraft section of the MTN agreement, and in my opinion they are quite guilty of what I regard as illegal business practices as defined by the MTNs.

The other part of the MTNs is the non-tariff barriers. The particular one of interest to the aircraft industry is the certification of aircraft. By and large, the bilateral agreement that exists whereby we can certify an aircraft in Canada and then transfer that certification to the United States, works quite well. There are some problems with it. They are frustrating, but they are not major. The worrisome thing is that even though we have bilateral agreement and there are some restrictions within it, although not major, I do not see anything happening to clear those up, or to reduce the expenses that our industry has to incur as it certifies first in Canada and then has to go through addendum certifications in the United States.

I mentioned that our sales used to be large to the military, but are so no longer. You might well question why that is so. First of all, it is healthy that we are dealing with the commercial industry, but I regret that we do not do more business with the U.S. military. I believe we make a very fundamental error, as a nation buying military aircraft from the U.S., in not insisting that those aircraft be bought on a government-to-government basis. Our government allows itself to be dealt off to the manufacturer of the aircraft. When we get into the negotiations for buying airplanes, and the Canadian aircraft industry wishes, shall I say, to use a little of its clout when our own government is buying multi-billion dollar aircraft packages from the States, we cannot do so because, as an industry, we are forced to deal with the manufacturer of that particular aircraft. That is not necessarily the procedure that is used by other nations doing business. I think we make a great mistake in allowing ourselves, as I say, to deal on a country-to-contractor basis with the United States.

A very pertinent point, as we look into the 1980s in the aerospace industry, is how our international competitors for the U.S. market behave. First of all, you can break that down into what support other companies selling aircraft into the United States have in research and development, and how they are financed. That really dictates how the manufacturer can behave as he sells into the United States.

[Traduction]

semble capable de faire concurrence à toutes les autres et de fabriquer des produits à un prix concurrentiel. Ce n'est donc pas un problème tellement grave, mais il faudra en tenir compte à mesure que nous avançons.

Sur le plan de la concurrence, nous faisons toutefois face à certaines difficultés pour ce qui est des ventes aux États-Unis, puisque nous devons transiger toutes ces affaires conformément aux accords intervenus en vertu des NCM. Je vends des aéronefs fabriqués au Brésil, mais le Brésil n'est pas signataire de la section concernant les aéronefs de l'accord intervenu dans le cadre des NCM et j'estime qu'ils sont coupables de ce que je considère des pratiques commerciales illégales selon la définition des NCM.

Un autre des aspects des négociations commerciales multilatérales porte sur les barrières non tarifaires. Celle qui intéresse plus particulièrement l'industrie aéronautique est la certification des aéronefs. En règle générale, l'accord bilatéral existant en vertu duquel nous pouvons certifier un aéronef au Canada et ensuite transférer le certificat aux États-Unis fonctionne relativement bien. Il y a quelques problèmes, ils sont frustrants, mais ils ne sont pas trop graves. Le plus embêtant est que, même si nous avons un accord bilatéral qui prévoit certaines restrictions, bien qu'elles ne soient pas majeures, il ne semble pas qu'elles puissent être levées ou qu'on puisse réduire les dépenses que cela entraîne pour notre industrie que de certifier d'abord les aéronefs au Canada et d'être obligé d'obtenir des certificats supplémentaires aux États-Unis.

J'ai mentionné plus tôt que nos ventes au secteur militaire étaient autrefois très considérables, mais que ce n'est plus le cas. Vous vous demandez probablement pourquoi. D'abord, je pense qu'il est plus sain pour nous de transiger avec l'industrie commerciale, mais selon moi, il est regrettable que nous ne transigeons pas plus avec le secteur militaire américain. Je pense que nous commettons une erreur fondamentale, en tant que pays achetant des aéronefs militaires des États-Unis, en n'insistant pas pour que ces aéronefs soient achetés sur une base intergouvernementale. Notre gouvernement doit se plier aux exigences des fabricants d'aéronefs. Lorsque nous négocions l'achat d'aéronefs, et que l'industrie aéronautique canadienne souhaite, mettons, exercer un peu de pression lorsque notre gouvernement conclut avec les États-Unis des contrats d'achat d'aéronefs s'élevant à plusieurs milliards de dollars, elle ne peut pas vraiment le faire car, en tant qu'industrie, nous sommes obligés de traiter directement avec le fabricant de l'aéronef concerné. Les autres pays ne procèdent pas nécessairement de la même façon. Je pense que nous commettons une grave erreur en transigeant avec les États-Unis sur une base de gouvernement à entreprises.

Il est également important, dans le contexte de l'industrie aérospatiale des années 1980, d'examiner le comportement de nos concurrents internationaux pour le marché américain. Je pense qu'il faut d'abord examiner l'appui en matière de recherche et de développement dont jouissent les autres sociétés qui vendent des aéronefs aux États-Unis et leur financement. Ce sont ces facteurs qui orientent le comportement des fabricants dans les transactions commerciales avec les États-Unis.

[Text]

Let me give you a few facts. The German government will provide up to 60 per cent—and in some cases more—development funds needed for a new project. The United Kingdom—I cannot give you precise figures—provides a great deal. They, as a nation, provide more money to assist in export than any other of the major trading nations in the world.

The Chairman: You are speaking of R&D now?

Mr. Sandford: Yes, I am speaking of R&D. In the case of the United States, 2.22 per cent of the United States gross national product is spent on research and development and, of course, they have the benefit of NASA. Japan fosters and protects its industry very well. We, in Canada do not support our industry as well. It is fair to say that the Air Industry Association of Canada has made innumerable representations to the government, pointing out the deficiencies in the progress. What the Canadian industry is asking for is to be made competitive, or at least to be on equal terms with its major competitors. I say that because we suffer from a further disadvantage. For example, de Havilland pays \$2 an hour more for its workers than Cessna does in the United States. We pay \$3.50 an hour more than Swearingen Aviation does in the United States, both of which are competitors in the United States in the international market. At is only because our dollar is where it sits today that we are as successful as we are in selling aircraft.

The DIP program, which I made reference to earlier, is vital to the aerospace industry research and development. There is also a companion program, which is called the Defence Production Sharing program—DPSS. These programs are vital, and I think it is appropriate to ask just how successful these programs are. I would say, in terms of what they have enabled this industry to accomplish, that they are extremely successful programs. There is no question in my mind that the Dash 7, the Buffalo and the Twin Otter would not exist today had there not been the DIP program.

I think senators might be interested in knowing that for every dollar that the federal government has invested in the industry through this DIP program, it has generated over \$28 in sales—pretty sound investment. In fact, going even further, the record shows that if you examine the return on the government's investment, and you take inflation out, it is averaging over 10 per cent return on its investment, so if you wanted to take inflation at 10 per cent, for example, it is generating a 20 per cent return. I think it is a very successful program. However, in the last few years it has been starved of funds. Many of our international competitors, as I mentioned earlier, have programs similar to this in their countries. I can cite very specific examples where the Canadian industry today cannot compete for business opportunities. They are made available to it by the U.S. through this other program called DPSS because there are no DIP funds available in Canada today to support these programs.

DPSS, which was set up many years ago in recognition that the Canadian government would be purchasing U.S. military

[Traduction]

Laissez-moi vous donner quelques faits. Le gouvernement allemand fournit jusqu'à 60 pour cent—et dans certains cas encore plus—des fonds nécessaires, à la réalisation de nouveaux projets. Le Royaume-Uni—je ne peux pas vous donner de chiffres exacts dans ce cas—fournit un pourcentage considérable. Ce pays fournit plus d'argent pour aider l'exportation qu'aucun autre des principaux pays qui s'adonnent à des activités commerciales dans le monde.

Le président: Vous parlez donc de recherche et de développement?

M. Sandford: C'est exact, je parle de recherche et de développement. Aux États-Unis 2,22 p. 100 du produit national brut est consacré à la recherche et au développement et ils ont également l'avantage de la NASA. Le Japon encourage et protège très bien sa propre industrie. Ce n'est toutefois pas le cas du Canada. Pour être juste, il faut dire que le *Air Industry Association of Canada* a fait beaucoup de représentations au gouvernement pour signaler ces lacunes sur le plan du progrès. L'industrie canadienne souhaite seulement pouvoir devenir concurrentiel ou du moins, traiter en égal, avec ses principaux concurrents. Nous devons également tenir compte d'un désavantage de plus. En effet, de Havilland paie ses travailleurs \$2 de plus l'heure que Cessna aux États-Unis. Nous payons \$3,50 l'heure de plus que Swearingen Aviation, aux États-Unis; ce deux sociétés sont nos concurrentes américaines sur le marché international. Et si nous avons autant de succès dans la vente de nos avions, c'est à cause du taux actuel de change de notre dollar.

Le programme de défense, DIP auquel j'ai fait allusion plus tôt, est fondamental pour la recherche et le développement dans l'industrie aérospatiale. Il existe un autre programme connexe qui est intitulé le programme de partage de la production du matériel de défense. Ces programmes sont essentiels et nous devons nous demander dans quelle mesure ils constituent une réussite. Ils sont un véritable succès au niveau de ce qu'ils ont permis à notre industrie d'accomplir. Je suis persuadé que le Dash-7, le Buffalo et le Twin Otter n'existeraient pas sans le programme DIP.

Les sénateurs seraient probablement intéressés d'apprendre que chaque dollar investi par le gouvernement fédéral dans notre industrie par l'intermédiaire de son programme DIP entraîne plus de \$28 de vente—un assez bon investissement. En fait, en poussant le raisonnement un peu plus loin, vous constaterez que le revenu du gouvernement sur son investissement, l'inflation mise à part, est de l'ordre de 10 p. 100 et si l'on ajoute 10 p. 100 d'inflation, ce chiffre devient 20 p. 100. C'est donc un succès. Toutefois, les fonds se font assez rares ces quelques dernières années. Beaucoup de nos concurrents à l'échelle internationale, comme je l'ai mentionné plus tôt, ont instauré des programmes semblables. Je peux vous citer des exemples où l'industrie canadienne n'est plus concurrentielle sur le plan des débouchés commerciaux. Elle ne peut continuer de fonctionner que grâce à cet autre programme de partage de la production, car le Canada n'offre plus de fonds dans le cadre du DIP pour financer ce genre de programme.

Le programme de partage, qui a été mis sur pied il y a quelques années en reconnaissance du fait que le gouverne-

[Text]

equipment, was an opportunity for Canadian companies to share in that. Over the years that it has been running we have had a fairly good balance of trade, and by that I mean we may have bought a billion dollars worth of airplanes, but our own aircraft companies have been able to sell a billion dollars worth of equipment into the United States. As a matter of fact, right now we are running about an accumulative amount of \$500 million on the negative side for Canada under DPSS. That is not too bad really when you consider the length of time the program has been going on. It always seems as though we work out on the wrong side. If there is an imbalance, it seems to be an imbalance to our disfavor and that is certainly the case in DPSS.

The DPSS program, which was set up many years ago, is losing its effectiveness. It was a unique Canadian-U.S. agreement back in the early 1960s, but many other nations have formulated similar agreements with the United States and, therefore, we no longer enjoy the preferred position we had. I think we should enjoy a preferred position because we are the only major nation that is in the airplane business that does not foster its own aerospace industry through the military, and we have, therefore, given to the United States, in essence, the job and the money, and the jobs in their country, of supplying our military forces, and that is quite a plum. You do not find that in the United Kingdom; you do not find that in France; and you do not find that in Germany. We have elected to do that. I am not saying it is an unwise decision, but I believe there should be a quid pro quo across the border.

The Chairman: So that the record may be clear, you speak of DPSS. Is that the same as DPSA?

Mr. Sandford: Yes, it is. We are terrible when we use acronyms. We do not always use the same ones.

Carrying on with the R&D, we should examine and ask the question, how can we assure that the very backbone of our industry, the research and development, will continue? I say that particularly when we buy aircraft like the F-18 or aircraft like the CP-140, with all its sophisticated electronics. Our industry does not benefit from that research and development. The way to do it, of course, is by linking the transfer of technology through procurements like the F-18. The F-18 Hornet, which the Canadian Forces elected to buy earlier this year, has provisions for the transfer of that technology. We have to be very diligent to ensure that we wind up with the transfer of that technology. I should tell you that members of the Air Industry Association and I are not totally convinced that the Department of Industry, Trade and Commerce has adequate staff, since this occurs. I think it would be a great mistake, because bear in mind it is not de Havilland or McDonnell Douglas; it has to pass through the Canadian government, and the Canadian government are the only ones who can be the watchdogs over this. We must stay very much on top of that, to ensure that the transfer of technology occurs.

[Traduction]

ment canadien allait devoir acheter de l'équipement militaire américain, constituait une occasion de partage pour les entreprises canadiennes. Depuis la création de ce programme, notre balance commerciale est acceptable et j'entends par là que nous avons acheté pour un milliard de dollars d'aéronefs, mais nos propres sociétés aéronautiques ont pu, en retour, vendre pour un milliard de dollar d'équipement aux États-Unis. En fait, le Canada a actuellement à son débit un montant cumulatif de \$500 millions aux termes du Programme de participation à la production des défenses (PPPD). Ce n'est pas si mal si l'on considère la durée de ce programme. Il semble que nous soyons toujours du mauvais côté. S'il y a déséquilibre, il semble que ce soit toujours contre nous, et c'est certainement le cas en ce qui concerne le PPPD.

Ce programme, qui a été mis en œuvre il y a bien des années, n'est plus aussi efficace. Au début des années 60, il s'agissait d'un accord canado-américain unique, mais depuis, bon nombre d'autres pays ont signé des accords semblables avec les États-Unis et, par conséquent, nous ne jouissons plus d'un statut privilégié. À mon avis, nous devrions jouir d'un statut privilégié, parce que nous sommes le seul grand pays dont l'industrie aéronautique ne finance pas sa propre industrie spatiale par le biais de l'armée, et nous avons donné en fait aux États-Unis des emplois et de l'argent, en achetant des avions pour nos forces militaires, et il s'agit là d'un gros contrat. Cela n'arrive pas au Royaume-Uni, ni en France, ni en Allemagne. Nous en avons décidé ainsi. Je ne dis pas que c'est une décision erronée mais, à mon avis, il doit y avoir réciprocité de l'autre côté de la frontière.

Le président: La situation ne semble pas claire, vous parlez du PPPD. Est-ce la même chose que l'APPD?

M. Sandford: Oui, c'est la même chose. C'est difficile lorsque nous utilisons des sigles, parce que nous n'utilisons pas toujours les mêmes.

Si nous revenons à la recherche et au développement, nous devrions examiner la question et nous demander comment nous pourrions nous assurer que se poursuivent la recherche et le développement qui constituent la base même de notre industrie. Je pense en particulier à nos contrats d'achat d'avions comme le F-18 et le CP-140 avec tout leur équipement électronique de pointe. Notre industrie ne bénéficie pas de la recherche et du développement dans ce domaine. La meilleure façon de procéder est évidemment de lier le transfert de technologie aux achats d'avions comme le F-18. Le contrat pour le F-18 Hornet, que les forces canadiennes ont décidé d'acheter au début de cette année, contient des dispositions en ce qui concerne le transfert de cette technologie. Il nous faut être très attentifs à cette question si nous voulons obtenir le transfert de technologie. Je peux vous dire que les membres de l'Air Industry Association et moi-même ne sommes pas tout à fait convaincus de l'efficacité du personnel du ministère de l'Industrie et du Commerce, depuis que cela est arrivé. À mon avis ce serait une grave erreur, puisqu'il ne faut pas oublier qu'il ne s'agit pas de Havilland à McDonnell Douglas; il faut que cela passe par le gouvernement canadien et celui-ci est le seul qui peut surveiller nos droits dans cette affaire. Nous

[Text]

A pet view of mine is that those involved in this industry in Canada must find a way to get together and to be supported, so we can be involved in the very embryonic phase of a new development program in order to get into research and development.

Let me cite to you what Japan did about eight or nine years ago. They formed a team within Japan, and then went to the Boeing Company and said, "We will provide this amount of resource, engineers and managers to work with you on your next airplane. We do not know what it is going to be, but we want part of the action." This was not any particular company in Japan, but representatives of the Japanese aerospace industry. As a result, they are now a major supplier to the Boeing Company on their most modern airplanes. In Canada, we have some pieces of that—not a large part—so the engineering and research content is down. By getting in eight years ago Japan participated with Boeing in the research; we are participating with Boeing in the manufacture. I do not believe it is smart, but you have to find a way to cause the members of the industry to get together and fund that, and there is no mechanism for funding it. Our companies are not sufficiently profitable, and Boeing will only take it on if you offer it free in the early days, with the attempt to recover later.

To show you how effective Japan is with its strategy in the aerospace industry, I can say that at the beginning of the seventies the Canadian aerospace industry did approximately \$400 million worth of sales. Japan did \$200 million worth of sales. Over a ten-year period they passed us in aerospace products sales to the point where they lead Canada by about 30 per cent in terms of sales. Yet, they were half of our volume 10 years ago. We have to find a way to overcome that.

Senator Bosa: They have surpassed Canadian sales now?

Mr. Sandford: Figure 6 of my brief shows a thick line demonstrating Japan's sales from 1968 to 1980. The other line indicates the Canadian sales. At that stage our sales were over \$600 million, and Japan's were approximately \$200 million. Today Japan surpasses us by between 25 and 30 per cent.

It is my view that because they have combined as an industry, the government has found mechanisms whereby the industry can combine further to become very importantly involved in the initial stages of research and development. We tend to be involved strictly in manufacture.

[Traduction]

devons donc être très attentifs à cette question pour nous assurer du transfert de technologie.

Une idée qui m'est chère est celle de trouver le moyen de réunir tous ceux qui participent à cette industrie au Canada et d'obtenir leur appui afin de contribuer à cette première phase du nouveau programme de développement de façon à pouvoir participer à la recherche et au développement.

Laissez-moi vous donner l'exemple de ce qu'a fait le Japon et il y a environ huit ou neuf ans. Ce pays a formé une équipe à l'intérieur même du Japon et l'a envoyée chez Boeing en disant: «Nous vous fournissons ces ressources, ingénieurs et directeurs, pour travailler avec vous à la construction de votre prochain avion. Nous ne savons pas ce qu'il sera, mais nous voulons y participer.» Il ne s'agissait pas d'une société précise, mais de représentants de l'industrie aéronautique japonaise. Comme conséquence, ce pays est maintenant le principal fournisseur de Boeing pour la construction d'avions les plus modernes. Au Canada, nous y participons un peu—il s'agit d'une petite part—par conséquent la recherche et la technologie diminuent en importance. En agissant ainsi il y a huit ans, le Japon a participé à la recherche avec Boeing; de notre côté nous participons à la fabrication avec Boeing. A mon avis ce n'est pas ce qu'il y a de mieux, et nous devons trouver un moyen d'inciter les membres de cette industrie à se réunir et à financer cette participation, même s'il n'existe actuellement aucun mécanisme de financement. Nos sociétés ne sont pas suffisamment rentables, et Boeing n'acceptera cette participation que si elle est offerte gratuitement au début, tout en tenant de recouvrer les coûts plus tard.

Pour vous prouver comment le Japon a réussi dans sa stratégie aéronautique, je peux vous dire qu'au début des années 70, les ventes de l'industrie aéronautique canadienne s'élevaient à environ \$400 millions. Celles du Japon s'élevaient à \$200 millions. Au cours d'une période de dix ans, il nous a dépassé dans les ventes de produits aéronautiques au point où maintenant ses ventes dépassent celles du Canada d'environ 30%. Cependant, celles-ci ne représentaient que la moitié de notre volume il y a dix ans. Il nous faut trouver un moyen de sortir de cette impasse.

Le sénateur Bosa: Les ventes du Japon dépassent les ventes canadiennes actuellement?

M. Sandford: Sur le graphique 6 de mon mémoire il y a une ligne épaisse montrant les ventes du Japon de 1968 à 1980. L'autre ligne pointillée indique les ventes canadiennes. À cette époque, nos ventes s'élevaient à plus de \$600 millions et celles du Japon à environ \$200 millions. Aujourd'hui, le Japon nous dépasse d'environ 25 à 30 p. 100.

À mon avis, le fait que les membres de l'industrie se soient réunis, a incité le gouvernement à trouver des mécanismes renforçant cette participation commune des membres de l'industrie et leur permettant de participer de façon active aux premières étapes de la recherche et du développement. Ici nous avons tendance à nous intéresser uniquement à la fabrication.

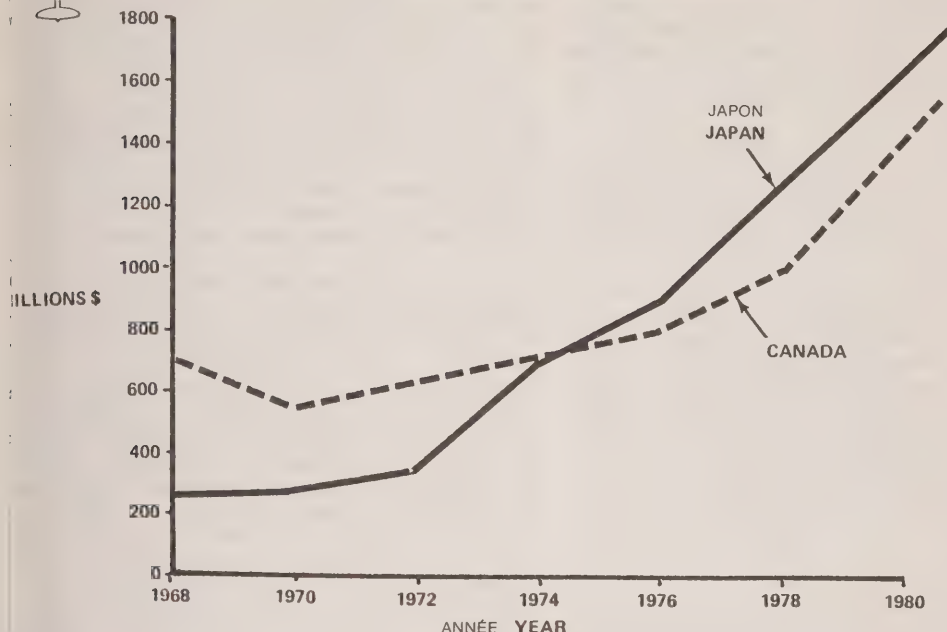
[Text]

[Traduction]



TOTAL DES VENTES DE L'INDUSTRIE AÉRONAUTIQUE
AEROSPACE INDUSTRY TOTAL SALES

FIG. 6
GRAPHIQUE 6



We want both ends of the game.

The final point which allows you to conduct business in the United States and which you have to be competitive with is the financing of an airplane. We may sell a Dash-7 for, let us say, \$7 million. That is a very important number to the man who is the prospective buyer, but more important to him is this, can he get financing through Canada, and what is the financing going to cost?

De Havilland makes very few sales today without the Export Development Corporation being involved. The Export Development Corporation has done a fine job in working with de Havilland; however, it cannot, by its terms of reference, always be competitive.

Let me cite a couple of examples and particularly one which frustrates de Havilland tremendously. My Brazilian competitor prevents de Havilland from selling aircraft in Brazil, yet Brazil is able to sell the competitor to the Twin Otter with 7½ per cent financing. The cheapest financing that de Havilland can offer in Canada for the purchase of the Twin Otter is about 14 per cent. Yet, I cannot export into Brazil. That same competitor will offer 7½ per cent over eight years in the United States.

The Australian aircraft manufacturing industry is able to offer 85 per cent financing at a 9½ per cent rate; Holland, another competitor, offers 90 per cent financing at a 9 per cent

Nous voulons réussir des deux côtés.

Le dernier pour le Canada en ce qui concerne l'obtention de contrats avec les États-Unis et le fait de demeurer concurrentiel, concerne le financement des avions. Nous pourrions vendre Dash-7 pour, disons, \$7 millions. C'est un montant considérable pour un acheteur éventuel, mais ce qui est encore plus important pour lui c'est d'obtenir le financement au Canada, et de savoir quel seront les frais de financement?

De Havilland vend très peu d'avions aujourd'hui sans l'aide de la société pour l'expansion des exportations qui fait de l'excellent travail mais dont le mandat ne lui permet pas toujours d'être concurrentielle.

Deux exemples, dont surtout un, exaspèrent de Havilland. Mon concurrent brésilien empêche de Havilland de vendre des avions au Brésil, mais le Brésil peut vendre à son concurrent le Twin Otter avec un financement de 7½%. Les frais de financement les plus bas que peut offrir de Havilland au Canada pour l'achat du Twin Otter sont d'environ 14 p. 100. Cependant, je ne peux pas exporter au Brésil. Ce même concurrent peut offrir 7½% sur 8 ans aux États-Unis.

L'industrie aéronautique australienne peut financer à 85 p. 100 9½ p. 100; la Hollande, un autre concurrent, offre de financer à 90 p. 100 9 p. 100; et le Royaume-Uni offre 10 p.

[Text]

rate; and the U.K. offers a 10 per cent rate. This makes it very difficult for us in the competitive world.

You might be interested to know that out of seven industrial nations in terms of financing, we rank seventh. These facts are documented. This makes it difficult for the industry, since financing is key when going into the United States. Japan has a policy of strictly meeting competition. If their industry can bring the business in, they will find a way to finance it. That is a very crucial point.

I want to stress that, although the Export Development Corporation works very well, its charter does not always permit it to be as competitive as some of the competition that we face.

De Havilland is a crown corporation, and you may be interested to know how it functions in the competitive world as a crown corporation. At this point in time de Havilland enjoys probably the optimum setup. By being crown-owned but operated by an independent board of directors, it can make 99 per cent of its decisions without reference to the federal government, because the board has the delegated responsibility for the management of the company. It has the benefit of the financial strength of the government behind it at this point in time. This certainly minimizes the treasury function that it has to perform. This is a super combination which allows it to move with the flexibility of any commercial corporation, but with the financial backing behind it.

I view Bill C-27, which would seek to encompass companies like Canadair and de Havilland, with some trepidation. I feel it will negate the authority of the board of directors, and will restrict our ability to move. As we all know, the paperwork process in this city is sometimes analogous to molasses in winter.

Mr. Chairman, honourable senators, we have a great industry here in Canada which can continue to grow. The basis of that growth is continued healthy trade with the United States. The DIP program and the DPSS program are very vital to us, but they need looking at again and doctoring up. The Export Development Corporation, must be put on a competitive footing. I believe we can do much more business with the United States, without a great deal of adjustment or at great cost to the Canadian public, and yield a very major return. Without business with the United States no business can be done in the export world, because 50 per cent of all aircraft products are sold in North America, and the United States is the major buyer. If you do not succeed in the United States, you will not succeed at all.

I believe this committee is on the right track in finding out how we can do business better and how we can be more competitive with the United States. I should like to thank you for hearing my views on this matter.

[Traduction]

100. Ces taux nous rendent la situation très difficile dans un monde concurrentiel.

Cela vous intéressera peut-être d'apprendre que parmi les sept pays industriels que nous avons étudiés en ce qui concerne le financement, nous sommes au septième rang. Nous avons des documents à l'appui de ces faits. La situation est donc difficile pour l'industrie, étant donné que le financement constitue la clé de toute transaction aux États-Unis. Le Japon a adopté une politique strictement concurrentielle. Si l'industrie peut obtenir un contrat, il trouvera le moyen de le financer. C'est un des points les plus importants?

J'insiste là-dessus, même si la Société pour l'expansion des exportations est très efficace, sa charte ne lui permet pas toujours d'être aussi concurrentielle qu'elle le devrait.

De Havilland est une société de la Couronne et vous serez peut-être intéressés d'apprendre de quelle façon elle fonctionne sur le plan concurrentiel en tant que société de la Couronne. En ce moment, de Havilland jouit peut-être de la situation la plus avantageuse. Étant une société de la Couronne mais dirigée par un conseil d'administration indépendant, celui-ci peut prendre des décisions dans 99% des cas, sans avoir recours au gouvernement fédéral, parce qu'on a confié au conseil d'administration une délégation de pouvoirs en ce qui concerne la direction de la société. Celle-ci bénéficie de l'appui financier du gouvernement en ce moment. Cela contribue certainement à minimiser ses fonctions de trésorier. C'est une super-combinaison qui lui permet d'agir avec la souplesse de toute société commerciale, tout en comptant sur un appui financier.

À mon avis, le projet de loi C-27 pourrait susciter une certaine inquiétude chez des compagnies comme Canadair et de Havilland. Il me semble que ce projet de loi retirera son autorité au conseil d'administration et limitera sa liberté d'action. Comme nous le savons tous, la paperasserie dans cette ville est parfois énorme.

Monsieur le président, honorables sénateurs, nous avons une grande industrie ici, au Canada, qui pourrait continuer à se développer. La base de cette croissance repose sur un commerce sain et continu avec les États-Unis. Le Programme de production de l'industrie de défense et le Programme de participation à la production de défense sont très importants pour nous, mais ils auraient besoin d'être réexaminés et modifiés. Il faut que la Société pour l'expansion des exportations devienne concurrentielle. À mon avis, nous pourrions obtenir beaucoup plus de contrats avec les États-Unis, sans grand réajustement ou sans qu'il en coûte énormément au public canadien, et nous pourrions en tirer un revenu considérable. Si nous ne pouvons commercer avec les États-Unis, nous ne pourrions rien faire dans le monde de l'exportation, parce que 50% de tous les produits aéronautiques sont vendus en Amérique du Nord, et les États-Unis représentent l'acheteur le plus important. Si on ne réussit pas aux États-Unis, on ne réussit pas ailleurs.

Je crois que ce comité est sur la bonne voie en essayant de trouver un moyen d'améliorer la situation et la façon d'être plus concurrentiels avec les États-Unis. Je vous remercie d'avoir bien voulu écouter mes observations sur cette question.

[Text]

The Chairman: I will now call on Mr. Reece of McDonnell Douglas.

Mr. E. A. Reece, Vice President and General Manager, McDonnell Douglas Canada Ltd.: Mr. Chairman, members of the committee, I want to thank you for the opportunity of expressing the views of McDonnell Douglas Canada Ltd. in the matter of Canadian-American trade relations.

As you are no doubt aware, McDonnell Douglas Canada Ltd. is a wholly-owned subsidiary of McDonnell Douglas Corporation based in St. Louis, Missouri. At this time, we are engaged in the manufacturing of major aircraft components for the DC-9 twin-jet and the DC-10 tri-jet commercial airlines, and we are the sole source for the world of these components. That is every DC-9 and every DC-10 in the world flies with these Canadian-made components.

At present we employ just over 5,000 Canadians and have averaged an annual employment population of 4,000 over the 5-year period the company has been established in Canada.

The McDonnell Douglas Canada plant is located on 110 acres adjacent to the Toronto International Airport and occupies 1.8 million square feet of space under roof.

McDonnell Douglas is, of necessity, vitally interested in any discussions or agreements that might be made which could have an impact on trade relations between Canada and the U.S.

Unlike other subsidiaries of U.S. parent corporations which operated branch plants in Canada to take advantage of the Canadian market for their products, our company's position in the Canadian aerospace industry is rather unique, and access to the U.S. market is critical to our existence.

Virtually all of the finished products that we manufacture—wing empennage and floor assemblies for the DC-9 aircraft and wing assemblies for the DC-10 aircraft—are sold and exported to one customer, the Douglas Aircraft, Division of McDonnell Douglas Corporation located in Long Beach, California. Virtually all of the raw materials required to produce these components are imported from the U.S. because of their unavailability from Canadian sources. As a result, any change in tariffs levied by Canada or the United States, or any restriction or liberalization of non-tariff barriers which affects this two-way flow of products and materials between the two countries could have an immediate effect on our cost and our ability to be competitive.

McDonnell Douglas Canada is a proponent of free trade with the U.S. and has long sought to eliminate tariff barriers that cause Canadian companies to carry unrealistic cost elements.

We achieved some success in reducing one of these elements. The Canadian government, recognizing after considerable negotiating activity that our total production is exported to the U.S., has allowed us to import materials used in the manufacture of our components free of Canadian customs duties under Duty Remission Orders granted for this specific purpose since May 1968. Prior to that time, we were forced to pay duty on entry of the material into Canada, and under the drawback

[Traduction]

Le président: La parole est maintenant à M. Reece de McDonnell Douglas.

M. E. A. Reece, vice-président et directeur général, McDonnell Douglas Canada Limited: Monsieur le président, membres du comité, je désire vous remercier de l'occasion qui m'est donnée d'exprimer le point de vue de McDonnell Douglas Canada en ce qui concerne les relations commerciales canado-américaines.

Comme vous le savez sans doute, McDonnell Douglas Canada est une filiale à part entière de McDonnell Douglas Corporation à Saint-Louis, Missouri. Nous sommes actuellement dans la fabrication de pièces importantes pour les avions commerciaux DC-9 bi-réacteurs et DC-10 tri-réacteurs. Nous sommes les seuls fabricants de ces pièces au monde. C'est-à-dire que tous les avions DC-9 et DC-10 au monde sont fabriqués avec des pièces faites au Canada.

Nous employons actuellement un peu plus de 5,000 Canadiens et la moyenne annuelle des effectifs a été de 4,000 depuis 15 ans que la société est établie au Canada.

L'usine de McDonnell Douglas est située sur un terrain de 110 acres adjacent à l'aéroport international de Toronto et occupe un espace de 1.8 million de pieds carrés couverts.

McDonnell Douglas est, par nécessité, très intéressé à toute discussion ou accord qui aurait des répercussions sur les relations commerciales entre le Canada et les États-Unis.

Contrairement aux autres filiales des sociétés mères aux États-Unis dont les usines au Canada vendent leurs produits sur le marché canadien, notre société occupe une position plutôt unique dans l'industrie aéronautique, et l'accès au marché américain est décisif pour notre survie.

Pratiquement tous les produits finis que nous fabriquons—l'empennage, et le plancher pour l'avion DC-9 de même que l'ensemble des ailes pour le DC-10—sont vendus et exportés à un seul client, la Douglas Aircraft, Division de la McDonnell Douglas Corporation située à Long Beach, Californie. Pratiquement toutes les matières premières requises pour fabriquer ces pièces sont importées des États-Unis parce qu'elles n'existent pas au Canada. Comme conséquence, tout changement dans les tarifs perçus par le Canada ou les États-Unis, ou toute restriction ou libéralisation des barrières non-tarifaires qui touchent à ce mouvement de produits et de matériels entre les deux pays, pourrait avoir un effet immédiat sur nos coûts et sur notre compétitivité.

McDonnell Douglas Canada est en faveur du libre-échange avec les États-Unis et désire depuis longtemps supprimer les barrières tarifaires qui entraînent des frais non réalistes pour les sociétés canadiennes.

Nous avons quelque peu réussi à réduire un de ces facteurs. Reconnaissant après d'intenses négociations que toute notre production est exportée aux États-Unis, le gouvernement canadien a exempté de droits de douane nos importations de matériaux utilisés dans la fabrication de nos pièces aux termes des décrets de remise de droits de douane accordés depuis mai 1968 à cette fin précise. Avant cette date, nous étions obligés de verser des droits de douane sur le matériel importé au

[Text]

provisions of the customs tariff attempt to recoup the allowable 99 per cent of such duty paid, after our finished product was exported.

Aside from providing employment to a goodly number of clerks and auditors who could have been utilized on other worthwhile projects, this exercise was totally non-productive. The revenue return to the Canadian government did not cover the cost of maintaining surveillance and our traditionally slim profit margins were further decreased by the attendant book-keeping costs and the tying up of capital in duty payments during an 18 to 20-month manufacturing cycle before we could submit a drawback claim.

The granting of Remission Orders, which are subject to periodic review by various governmental agencies for applicability before renewal, has eliminated these cost burdens. Over the past ten years the cost of our material imports from the U.S. has exceeded 500 million dollars and funds which would have been tied up or lost in the drawback process have been made available for the expansion and renovation of plant and equipment. Based on an average duty rate of 12 per cent on one half the value of our imports, a conservative estimate would put the amount saved in interest charges on money which would have been uselessly tied up in the 5-10 million range.

The GATT agreement on trade in civil aircraft and the elimination as of January 1, 1980, of U.S. customs duties on such trade was a step long advocated by McDonnell Douglas Canada. There is no doubt that the added cost which these duties imposed on our shipments, coupled with the elaborate accounting systems required to satisfy U.S. customs as to American content being returned and Canadian content being added were expenses that took away from our competitive "edge". Between 1965 and 1979, approximately \$32 million in duty has been levied on our exports by U.S. customs authorities, and our projections put the amount at an additional 35 million dollars which would have been levied during the period 1980 through 1991. The removal of this burden has an immediate effect on our current programs and allows us to be a factor in any new work packages which the parent corporation is considering for sub-contract.

Although, as previously mentioned, our situation is somewhat different from that of other Canadian companies in that we basically have only one customer, we are alike in that quality, performance to schedule and the ability to compete pricewise with other sources is what we are measured by and what ensures our existence. Our parent-subsidiary relationship does not mean automatic preference when the Corporation is embarking on a new program or considering the diversion of work to outside manufacturers. We must demonstrate, through the tendering process that we have the capability and capacity to do the job and that our price is as good as, or better than that of other companies invited to submit quotes. The awarding of the contract for the production of the DC-10 wings was an illustration of this process. We won the contract, in the

[Traduction]

Canada et nous devons avoir recours aux dispositions du drawback de la Loi sur les douanes pour récupérer 99 p. 100 des droits versés une fois que notre produit fini était exporté.

Si cet exercice a fourni de l'emploi à un bon nombre de commis et de vérificateurs qui auraient pu être affectés à d'autres projets utiles, il ne s'en est pas moins révélé tout à fait improductif. Les montants perçus par le gouvernement canadien ne contrebalançaient pas les frais de vérification; en outre nos marges de profit, qui étaient faibles depuis toujours, ont encore été réduites des frais de tenue des livres ainsi que par l'immobilisation de capitaux en droits de douane à verser au cours d'un cycle de fabrication variant entre 18 et 20 mois avant de pouvoir présenter une demande de drawback.

Assujettis à un examen périodique effectué par différents organismes gouvernementaux avant d'être renouvelés, ces décrets de remise ont éliminé tous ces frais. Au cours des dernières années nos importations de matériel américain nous ont coûté plus de \$500 millions et les capitaux qui auraient été immobilisés ou que nous aurions perdus dans le cadre d'un système de drawback ont pu servir aux travaux d'agrandissement et de rénovation de notre usine et de notre équipement. En nous fondant sur le taux moyen d'imposition de 12 p. 100 sur la moitié de la valeur de nos importations, nous pourrions en établissant une évaluation prudente, considérer que nous avons économisé entre \$5 et \$10 millions de frais d'intérêt qui auraient été immobilisés inutilement.

Depuis fort longtemps, la société McDonnell Douglas Canada préconisait un accord commercial sur les avions civils dans le cadre du GATT et la suppression des droits de douane américains sur ce commerce au 1^{er} janvier 1980. Il ne fait aucun doute que nous avons perdu notre «marge» de compétitivité en raison des coûts additionnels que représentaient ces droits imposés sur nos importations et à quoi est venue s'ajouter la méthode de comptabilité complexe à laquelle il a fallu conformer pour satisfaire aux autorités douanières américaines, le contenu américain devant être retiré et le contenu canadien ajouté. Entre 1965 et 1979, les autorités douanières américaines ont perçu des droits s'élevant à environ \$32 millions; et selon nos projections, ce montant passerait à \$35 millions entre 1980 et 1991. La suppression de ce fardeau a un effet immédiat sur nos programmes actuels et nous permet de participer activement aux nouveaux projets que la société mère envisage de sous-traiter.

Comme nous l'avons déjà indiqué, même si notre situation est quelque peu différente de celle des autres sociétés canadiennes, puisque nous n'avons qu'un seul client, il n'en demeure pas moins que nous sommes sur un pied d'égalité avec elles puisque nous sommes jugés sur la qualité de notre travail, sur notre respect des délais et sur notre capacité de soutenir la concurrence en matière de prix, ce qui garantit notre existence. Les liens entre la société mère et la filiale ne marquent nullement une préférence systématique lorsque la société mère entend un nouveau programme ou envisage de céder des contrats à d'autres fabricants. Nous devons démontrer, grâce au processus des soumissions d'offres, que nous sommes capables de mesurer d'effectuer le travail et que notre prix est égal ou inférieur à celui des autres sociétés invitées à présenter des

Text]

nal analysis, because we had demonstrated the ability to meet schedules and stay within budgeted costs on the DC-9 program and not because of any parent-subsidiary ties. We did, however, have some valuable assistance from the Canadian government in the funding of research and development of new machine tools and titanium fabrication technology once the contract was awarded.

As Mr. Sanford has indicated, in the aerospace industry that research and development is essential for survival, and as he has pointed out, the F-18 offsets which the government has negotiated have R&D opportunities that could add to the technological expertise of Canadian aerospace companies. We wholeheartedly agree that the Canadian government should pursue every available avenue to ensure that Canadian industry is given every opportunity to participate in such projects.

Because R&D projects often require substantial expenditures without an immediate payback, governmental encouragement by way of tax incentives and funding programs are essential, and such programs must be continuously monitored to see that the assistance offered is at least as effective as that given to aerospace manufacturers in other countries by their respective governments.

Once again, I wish to express the appreciation of McDonnell Douglas Canada for the opportunity to present our views in the matter of free trade with the United States, a subject of utmost importance to the health and survival of our Company and the entire Canadian aerospace community.

The Chairman: Thank you, Mr. Reece. Before we commence questioning, I will call upon Mr. E. L. Smith, President and Chief Executive Officer, Pratt & Whitney Aircraft of Canada. He is seated on Mr. Reece's right.

Mr. E. L. Smith, President and Chief Executive Officer, Pratt & Whitney Aircraft of Canada: Thank you, Mr. Chairman.

Honourable senators, we appreciate very much the opportunity to speak to this committee today. For those of you who are not familiar with Pratt & Whitney of Canada, I want to spend just a few minutes giving you some background, because I think we have a rather unique story. I will summarize that before touching on some other comments.

Pratt & Whitney of Canada was founded in 1928 in Montreal, initially as a sales and services operation, and it stayed in that kind of activity until 1951, when we began to manufacture piston engines for the Korean war effort for the Canadian government. That led to the construction of a substantial plant, which has been the basis for growth since that time.

[Traduction]

soumissions. L'adjudication du contrat pour la fabrication des ailes du DC-10 en est un exemple. Nous avons obtenu le contrat parce que nous avons montré que nous étions capables de respecter les délais et de ne pas dépasser les coûts prévus au budget du programme de DC-9 et non pas à cause des liens existant entre société mère et filiale. Une fois que le contrat nous a été accordé, le gouvernement canadien nous a cependant apporté une aide importante en nous allouant des crédits pour la recherche et le développement concernant de nouvelles machines-outils et les techniques de fabrication au titane.

Comme M. Stanford l'a indiqué, la recherche et le développement sont essentiels à la survie de l'industrie aérospatiale et comme nous l'avons fait remarquer, les accords de compensation que le gouvernement a négociés pour le F-18 présentent des possibilités de recherche et de développement qui pourraient permettre d'accroître les connaissances techniques des sociétés aérospatiales canadiennes. Nous admettons sincèrement que le gouvernement canadien devrait envisager toutes les solutions afin de fournir à coup sûr à l'industrie canadienne toutes les possibilités de participer à ces projets.

Les projets de recherche et de développement nécessitant souvent des dépenses importantes sans offrir d'avantages immédiats, le gouvernement doit encourager les sociétés, soit en prévoyant des stimulants fiscaux, soit en subventionnant ces programmes; en outre, il doit constamment surveiller ces derniers afin de se rendre compte si l'aide accordée est aussi efficace que celle fournie aux fabricants étrangers par leur gouvernement respectif.

Je tiens à vous dire encore une fois que la société McDonnell Douglas Canada a grandement apprécié l'occasion que vous lui avez donnée de présenter son point de vue sur le libre échange avec les États-Unis, sujet d'une importance capitale pour la survie de notre société et de l'industrie aérospatiale canadienne.

Le président: Je vous remercie monsieur Reece. Avant de passer aux questions, je demanderai à M. E. L. Smith, président et administrateur en chef de la Pratt & Whitney Aircraft du Canada de prendre la parole. Il se trouve à la droite de M. Reece.

M. E. L. Smith, président et administrateur en chef de la Pratt & Whitney Aircraft du Canada: Je vous remercie monsieur le président.

Honorables sénateurs, nous vous sommes reconnaissants de nous avoir donné l'occasion de comparaître devant ce Comité aujourd'hui. À l'intention de ceux qui ne connaissent pas bien la Pratt & Whitney du Canada, je voudrais prendre quelques minutes pour la situer car son histoire est passablement unique. J'aborderai cette question avant de vous faire part de certaines autres observations.

La Pratt & Whitney du Canada a été fondée en 1928 à Montréal. Initialement, il s'agissait d'une entreprise de vente et de service; la société a conservé cette vocation jusqu'en 1951, année où nous avons commencé à fabriquer pour le compte du gouvernement Canadien les moteurs à pistons utilisés pendant la guerre de Corée. Cette nouvelle activité

[Text]

About that time also our parent corporation decided to let us undertake the manufacture of all the spare parts for the Pratt & Whitney piston engines throughout the world, and that transfer of business progressively to Canada gave us a business base from which we could build a major industry.

We have done that. We have shifted into the turbine business from a base in manufacturing a product that was designed and developed in the United States. We have developed a range of gas turbine engines. I will not go into great detail. We have a small turbo propeller engine which powers about 45 per cent of the world's turbo-prop airplanes. We have a couple of versions of that for helicopters, and we have a turboprop or jet type engine which we started about 10 years later.

The lead time for this kind of product is quite long. From the beginning of the R&D to production it may be about 10 years. We did the first engine in 1959, a second engine in 1967, and the latest engine—which is called a PT7, a 2,000 horsepower engine aimed at the rapidly evolving commuter market—was strated just a couple of years ago.

We will now show you just a few pictures to give you a feeling for what kind of machines we are powering. This one is the de Havilland Dash-7 from John Sandford's company. Then we have the Beech King Air built in Wichita, Kansas, an executive transport airplane. It is very successful. About 4,000 of that series of airplane have now been built with our engines.

This is the Cessna Citation, a jet using our JDI5D, also built in Wichita, Kansas.

This is the Mitsubishi Diamond 1 airplane from Japan. Here we have the new de Havilland Dash-8, using our new PT7 engine which I have just described.

This activity, based on the piston engine manufacture initially, has enabled us to change from a typical small Canadian branch plant operation with sales, in 1959, the year we ran the first PT6 gas turbine engine, of \$35 million. As you see here, 75 per cent of that was licensee manufacture of someone else's product. That picture has shifted steadily until, in 1979 about 80 per cent of our business, which has grown to \$470 million, was in gas turbine engines of our own, designed in Montreal. The other activities, the agency, overhaul, et cetera, have stayed at about a quarter of the total business; so we have seen a transition here from, as I say, a typical Canadian branch plant to a world-scale, high technology company, building products that are designed, developed, marketed, produced and product-supported from a Canadian base.

We employ about 7,200 people in Montreal today and, as you can see, we expect to get up to about 8,500 or 8,600 within the next couple of years.

[Traduction]

nous a permis de construire une usine importante et c'est de qu'est partie notre expansion.

Vers cette période, notre société mère a décidé de ne pas laisser fabriquer toutes les pièces de rechange de moteurs pistons vendus par la Pratt & Whitney dans le monde entier; ce transfert progressif vers le Canada nous a servi de base pour mettre sur pied une entreprise importante.

C'est ce que nous avons fait. Nous nous sommes par là lancés dans la fabrication de moteurs à turbine qui avaient été conçus et mis au point aux États-Unis. Nous avons mis au point une série de turbomoteurs. Je ne vous décrirai pas ces activités par le menu, mais sachez que nous fabriquons un petit turbomoteur qui propulse 45 p. 100 des avions utilisant ce type de moteur dans le monde. Nous produisons également des modèles modifiés pour les hélicoptères et nous fabriquons un turbosoufflant, c'est-à-dire un moteur à réaction que nous avons lancé environ 10 ans plus tard.

Les délais de fabrication sont très longs. Il peut s'écouler environ 10 ans entre le début de l'étape recherche et développement et celle de la production. Nous avons terminé le premier moteur en 1959, le deuxième en 1967 et nous avons commencé il y a quelques années le dernier moteur, le PT7, 2,000 HP qui vise le marché des transporteurs publics en rapide évolution.

Nous allons vous montrer quelques reproductions qui vous donneront une idée du genre de machines que nous faisons fonctionner. Voici le de Havilland Dash-7 de la société de John Sandford. Nous avons ensuite le Beech King Air, qui est construit à Wichita, au Kansas, et qui sert au transport d'cadres. Ce dernier avion s'est révélé un succès. Environ 4,000 appareils de ce type sont dotés de nos moteurs.

Voici le Cessna Citation: il s'agit d'un avion à réaction de notre moteur JDI5D qui est également construit à Wichita, au Kansas.

Voici le Mitsubishi Diamond 1 du Japon. Voilà le nouveau de Havilland Dash-8, qui propulse notre nouveau moteur PT7 dont je viens de vous parler.

Fondées initialement sur la fabrication de moteurs à piston, ces activités nous ont permis de modifier la vocation de notre petite usine canadienne dont les ventes s'élevaient à \$35 millions en 1959, année où nous avons fabriqué le premier petit moteur PT6. Comme vous le voyez, nous fabriquons maintenant des produits d'autres sociétés jusqu'à concurrence de 75 p. 100. La situation a évolué constamment depuis lors: en 1979, environ 80 p. 100 de nos activités, qui étaient passées de \$470 millions, portaient sur la fabrication de nos turbomoteurs conçus à Montréal. Les autres activités, l'agence, la révision, etc., en constituent encore environ le quart; comme je l'ai mentionné, notre petite usine canadienne est donc devenue une société mondiale utilisant des techniques de pointe et construisant des produits qui sont conçus, mis au point, commercialisés, produits et réparés à partir d'une base canadienne.

Actuellement, nous employons environ 7,200 personnes à Montréal et, comme vous pouvez le constater, nous prévoyons porter ce nombre à 8,500 ou 8,600 au cours des prochaines années.

[Text]

We like to demonstrate to groups like this the impact of an activity like this on the Canadian economy. As you can see, our sales last year were \$463 million. I will skip some of the numbers and drop down to the Canadian value added number, which is the activity generated in Canada by our company, of \$317 million. That, using conventional multipliers, led to a contribution to GNP of just under \$700 million. That, in turn, led to a federal tax revenue, on the second last line, of \$108 million. In that year, 1979, I believe we had about \$14 million of research and development support. There has therefore been a factor of about 7 to 1 between the support to research and development in our company and direct federal revenue. In addition, of course, there was another \$100 million of provincial and local tax revenues. We also generated from this activity a net foreign currency inflow to Canada of \$150 million. We therefore think this kind of activity is quite beneficial to Canada.

Just a little look at the forecast sales for the future. This year we will be just under \$600 million. We believe, if our new projects that we are contemplating go forward, we will be over \$1 billion by the late 1980s in sales.

Our supply base extends as far west as Calgary, and east of Montreal. One of the significant numbers, which you cannot read, but which I will quote, is over \$1 million worth of procurement from the little town of Hailey here, west of Ottawa, where Hailey Industries have built up a world scale light alloy casting facility which is supplying not only our company but most of our competitors; but their predominant business has been with us, and we have been a key to their growth.

Up to the end of 1979 we had spent \$461 million on research and development, of which \$148 million, or 32 per cent, was provided by the federal government under its DIP type support, principally. Our expenditures are second only to Bell Northern on research and development in Canada. We are the second biggest R&D spender.

The support we have received, as John Sandford mentioned, is subject to repayment. We have repaid \$8.4 million to date, and we will be continuing to repay increasing amounts as the R&D projects that we have undertaken show profitability.

The support for R&D should not be considered unusual. As John has mentioned, every country around the world which has an aerospace industry supports that industry quite significantly. Here, for example, is the picture of our main competitor in the United States. In 1978 our total expenditure on R&D was about \$30 million, of which 63 per cent was funded by the company. Our main competitor had a total R&D expenditure of \$155 million, of which 40 per cent only had to be funded by the company. We are therefore competing against quite formidable international competitors.

In addition, a number of our competitors are competing against our new PT-7. For example, General Electric devel-

[Traduction]

Nous aimons montrer à des groupes comme le vôtre l'influence de nos activités sur l'économie canadienne. Vous le voyez, nos ventes s'élevaient à 463 millions l'année dernière. Je vais passer un certain chiffre pour arriver à celui des retombées dont bénéficie le Canada, soit \$317 millions. En faisant intervenir les multiplicateurs classiques, nous pouvons dire que ce montant équivaut à une contribution de pratiquement \$700 millions au produit national brut. Par ailleurs, ce montant a engendré des recettes fiscales fédérales s'élevant à \$108 millions (sur la 2^e ligne à partir du bas). Au cours de 1979, je crois que nous avons reçu \$114 millions de subventions à la recherche et au développement. Le rapport entre ces subventions et les recettes fiscales directes est donc de 7 contre 1. En outre, nous avons naturellement versé \$100 millions en impôts provinciaux et en taxes municipales. Nous avons été également à l'origine d'une entrée nette de devises s'élevant à \$150 millions au Canada. Nous estimons donc que ce genre d'activité offre passablement d'avantages au Canada.

Examinons brièvement les prévisions de ventes. Cette année, nos ventes s'établiront à pratiquement \$600 millions. Si les nouveaux projets que nous envisageons sont entrepris, nous prévoyons qu'elles excéderont \$1 milliard vers la fin des années 80.

Notre réseau d'approvisionnement s'étend de Calgary dans l'Ouest à Montréal dans l'Est. Voici un chiffre important qui ne figure pas sur la documentation, mais que je vais vous donner: nous avons acheté pour plus de \$1 million à la petite ville de Hailey, à l'ouest d'Ottawa, où la société *Hailey Industries* a construit une usine d'importance mondiale spécialisée dans le moulage de pièces en alliage léger; cette société est le fournisseur non seulement de notre société, mais également de nos concurrents; mais c'est à vous qu'elle vend le plus et nous avons joué un rôle prédominant dans sa croissance.

Jusqu'à la fin de 1979, nous avons consacré à la recherche et au développement \$461 millions, dont \$148 millions, soit 32 p. 100, ont été fournis par le gouvernement fédéral essentiellement dans le cadre de son programme PID. Seule la société *Bell Northern* a dépensé plus que nous en matière de recherche et de développement au Canada.

Comme John Sandford l'a indiqué, nous devons rembourser l'aide reçue. Nous avons remboursé \$8.4 millions jusqu'à présent, et nos remboursements augmenteront au fur et à mesure que les projets de recherche et de développement que nous avons entrepris, deviendront rentables.

Il ne faudrait pas considérer que l'aide que nous recevons en matière de recherche et de développement est inhabituelle. Comme John Sandford l'a indiqué, tout pays doté d'une industrie aérospatiale, fournit une aide passablement importante à cet égard. Prenons l'exemple de notre principal concurrent aux États-Unis. En 1978, nos dépenses en recherche et développement s'élevaient à environ \$30 millions, dont 63 p. 100 ont été fournis par notre société. Sur les \$155 millions qu'il a dépensés, notre principal concurrent n'en a fournis que 40 p. 100. Nous devons donc lutter avec des concurrents internationaux passablement imposants.

En outre, de nombreuses sociétés nous font concurrence en ce qui concerne notre nouveau moteur PT-7. Par exemple, la

[Text]

oped an engine which was 100 per cent funded by the U.S. military, and now that same engine, with small modifications, is being offered in the commercial market. I should say also in support of the Canadian side, however, that the DIP type funding, which is specific, and which we get for a project that we believe and have convinced the government is going to be a viable project, is more specifically directed, and has a higher efficiency, so to speak. That is why we have been able to compete quite well against this company. Our funds are applied quite directly to the projects which we believe will succeed, whereas their funding, much of which is aimed at military projects, has a very valuable spin-off, but is less efficient than the system we have here.

We attribute our success, then, very directly to the financial support we have received from the federal government under the DIP program. In addition, as I am sure you know, the machine tool element of that fund—the industry modernization for defence export fund—which provides support to high technology machine tools, has also been extremely important, and has enabled us to install in our plant a very impressive set of numerically controlled machine tools, vacuum furnaces, and other things, which have been key to our productivity improvement, and therefore to our competitiveness internationally.

I am sure you are all aware that the U.S. is becoming very worried about the lack of R&D expenditure and new capital in their own plants, and the increasing lack of productivity, so from that aspect the DIP program has been extremely valuable.

As John Sandford mentioned, however, there is, right now, a crucial shortage of DIP funds, and a number of very good opportunities are going to be missed—are being missed, in fact, right now—due to the shortage of DIP funds; so that our view is that it is absolutely crucial to the continued survival and health of the aerospace industry that this productive fund continue.

I mentioned in a recent interview in the *Citizen*, which you might have seen, that we looked carefully at all of the projects that had been undertaken under DIP funding over a period, and looked at both the successful and the unsuccessful projects. The multiplier of sales to government investment in R&D was about 16 to 1 to date—that is sales actually accomplished to date—and if you project that to the total sales which could be quite reasonably forecast for those projects, you would come to a multiplier of about 28 to 1. Twenty-eight to 1 in terms of sales against government investment, we think, is a very satisfactory ratio, and would compare very nicely with some of the ratios for other investments which government has made in industry in this country.

We also feel that with regard to funding for projects, programs such as DIP should be based on long-term funding, so that the funding does not go up and down with government

[Traduction]

Général Electric a mis au point un moteur dans le cadre d'un projet qui a été financé entièrement sur le budget militaire américain; en outre, de petites modifications ont été apportées à ce même moteur qui est maintenant vendu sur le marché commercial. Je dois ajouter également que le Canada possède un mécanisme de subvention plus spécifique et plus efficace, le programme PID qui nous a permis d'obtenir des crédits pour un projet qui, d'après nous, sera viable, ce dont nous avons d'ailleurs convaincu le gouvernement. C'est pourquoi nous avons pu concurrencer cette société. Nos crédits sont affectés directement aux projets qui, selon nous, ont des chances de réussir tandis que les crédits américains, dont la plupart sont attribués dans le cadre de projets militaires, ont des retombées très bénéfiques mais se révèlent moins efficaces que les crédits accordés au Canada.

Ainsi nous attribuons notre succès sans l'ombre d'un doute, l'aide financière que le gouvernement fédéral nous a accordée dans le cadre du programme PID. Comme vous le savez sûrement, dans le cadre du Fonds de modernisation des usines de l'industrie de la défense, des crédits sont accordés pour de machines-outils complexes; ce sont des crédits extrêmement importants car ils nous ont permis d'installer dans notre usine une série imposante de machines-outils numériques, de fours vides et d'autres dispositifs qui ont fait augmenter notre productivité et partant, notre compétitivité sur le plan international.

Vous savez tous, que j'en suis sûr, que les États-Unis s'inquiètent de plus en plus d'une part, du manque de crédits de recherche et de développement et de nouveaux capitaux pour leurs usines et d'autre part, de la diminution progressive de la productivité; aussi, à cet égard, le programme PID s'est révélé extrêmement utile.

Comme John Sandford l'a indiqué, un problème crucial se pose actuellement, car les crédits accordés dans le cadre de ce programme ne suffisent plus; aussi nous allons manquer et nous manquons en fait, d'excellentes occasions. D'après nous, il est donc absolument capital que ce Fonds soit maintenu pour la survie de l'industrie aérospatiale.

J'ai mentionné d'ailleurs, dans une interview publiée dans le *Citizen*, et que vous avez peut-être lue, que nous avons examiné soigneusement tous les projets financés dans le cadre du PID, en considérant aussi bien ceux qui avaient réussi que ceux qui avaient échoué. On constatait un effet multiplicateur des ventes par rapport aux investissements du gouvernement dans R&D, de 16 à 1—c'est-à-dire des ventes véritablement intervenues à ce jour—ce qui fait, si vous vous rapportez au total des ventes qui pourraient être raisonnablement envisagées dans le cadre de ces projets, un effet multiplicateur de 28 à 1. Un rapport de 28 à 1 en termes de progrès des ventes par rapport aux placements du gouvernement, est un rapport que nous jugeons tout à fait satisfaisant, qui ferait tout à fait bonne figure dans l'ensemble de ce que peuvent rapporter les placements de l'État dans l'industrie de notre pays.

Nous avons également l'impression que ces projets de financement, ces programmes comme le PID, devraient être prévus à long terme pour ne pas dépendre des changements de

Text]

hanges. As I mentioned, the time cycle for aerospace projects is really quite long. The investment is very high. We, for example, in each of our new engine projects make an investment equal to the total net worth of our company, and this 10-year time interval, till you begin to get some pay-back, means that the risks are really very high; so we would welcome a stable, long-term approach to research and development support in this country.

We believe that the present funding has to be increased several fold, and that the capital portion should be maintained. We are going to take advantage of these opportunities that I have referred to.

I would like to talk now for a moment about the Defence Production Sharing Program which has already been mentioned. This has had some shortcomings, and the program, in recent years, has not been particularly successful from our company's point of view. It is important, as John Sandford said, that we take another look at the Defence Production Sharing Arrangement, and that we endeavour specifically to start a co-operative effort with the United States at an early point in the program, that is, at the preliminary design and development stage.

It is only when we get involved that we will get real benefit in terms of technology.

Regarding multinational companies, recently everyone has been talking about world product mandating. We agree completely that a world product mandate is extremely beneficial to the Canadian subsidiaries. We have had, as I think you have perceived, a world mandate since 1957 to design, develop and sell into the world market a particular segment of engines, that is, the small gas turbine engines. Having the world mandate for doing the whole job—rather than simply, say, the manufacturing—has been extremely beneficial to our company and to the employment of high technologists and so on in Canada. We have currently an engineering department of about 1,300 people in Montreal, so that the benefits in terms of high quality employment are very real if a world product mandate is available.

Next I would like to comment about the GATT MTN agreements. We appreciate this committee's work in endeavouring to improve Canadian-U.S. trade relations. We are still in the early days of the GATT MTN agreement, and we are cautiously optimistic about that. We do not see any great hazard for us in any of the aspects of it. We do support energetically free trade on a world basis, because it is a very important international business, and there is no possibility at all of surviving based on the Canadian market alone. We are strong supporters of a world approach to aerospace trading. Many companies have signed up, as Mr. Sandford has indicated. The Brazilians have not, and that is a problem for other companies in Canada.

[Traduction]

gouvernement. Comme je le faisais remarquer, les cycles dans le domaine des réalisations aérospatiales, est un cycle long. Les sommes investies sont très élevées. Nous avons, par exemple, consacré des investissements, dans chacun des programmes de notre nouveau moteur, égaux au bénéfice total de notre compagnie, ce qui représente évidemment, pour un délai de 10 ans, avant que cet argent ne rapporte, des risques très élevés; nous serions donc heureux que l'on adopte, au Canada, le principe de la stabilité et de l'approche à long terme, en matière de financement de la recherche et du développement.

Les sommes actuellement consacrées devraient, à notre avis, être augmentées plusieurs fois, en maintenant constante la part du capital fixe, si nous voulons profiter des occasions que je mentionnais tout à l'heure.

J'aimerais passer maintenant à ce programme de participation à la production de défense (Defence Production Sharing Program) dont nous avons déjà parlé. Ce programme, qui présente à nos yeux certaines lacunes, n'a pas été particulièrement fructueux au cours des dernières années. Comme le faisait remarquer John Sandford, nous devons repenser ces accords de participation à la production de défense et chercher à renouer rapidement, avec les États-Unis, des liens de coopération au départ du programme, c'est-à-dire, au stade de la conception préliminaire et du développement.

Les bénéfices technologiques que nous pourrions retirer seront à la mesure de notre engagement.

En ce qui concerne les multi-nationales, on a beaucoup parlé récemment du mandat de production mondiale. Nous sommes d'accord pour dire qu'un tel mandat est extrêmement avantageux pour les filiales canadiennes. Nous avons eu depuis 1957, vous vous en êtes sans doute aperçu, un mandat mondial pour la mise au point, la vente de moteurs d'un genre particuliers, les petits moteurs à turbine à gaz. Détenant le mandat mondial pour la production entière, plutôt que le simple fabrication, notre société a retiré beaucoup de profit de ce produit et a été en mesure d'employer des techniciens hautement qualifiés et d'autre personnel, au Canada. Notre atelier d'ingénierie utilise en ce moment près de 1,300 employés à Montréal, de sorte que les avantages, du point de vue d'une main-d'œuvre de haute qualification, sont bien réels lorsque l'on dispose d'un mandat de production mondiale.

J'aimerais maintenant faire quelques remarques au sujet des accords du GATT sur les négociations commerciales multilatérales. Nous nous félicitons du travail réalisé par ce comité pour améliorer les relations commerciales avec les États-Unis. Les accords NCM du GATT font encore leurs débuts. Nous ne nous sentons menacés par aucune de ces clauses. Nous sommes des partisans convaincus du libre-échange au niveau mondial, étant donné le caractère tout à fait international de notre marché, et l'impossibilité radicale de survivre à partir du seul marché canadien. Nous sommes tout à fait favorables à une conception mondiale du commerce des produits de l'industrie aéronautique. De nombreuses compagnies ont déjà apposé leur signature, comme l'indiquait M. Sandford. Les brésiliens, pas encore: ce qui provoque un certain malaise dans de nombreuses compagnies canadiennes.

[Text]

In regard to the contemplation of a more specific bilateral agreement between Canada and the United States, we do not see, in light of the effective functioning of the MTN agreement, that this would contribute particularly to our trade relations with the United States. It is essentially a free trade situation in aerospace right now, so our view would be that we should let the MTN agreement function before contemplating any need for specific bilateral arrangements with the United States.

In commenting a little further about international competition, I mentioned that we have 45 per cent of the free world small gas turbine engine market, but the competition is really quite fierce and it is being organized among countries, not just among companies. While not competing directly with us, a relevant type of agreement is one between Rolls Royce of Britain and three Japanese machinery makers who will manufacture jointly a mid-sized turbofan engine for transport aircraft, and they are aiming to get about one-half of the mid-size market. That kind of venture, bringing together the strength of countries, makes a formidable competitive situation and suggests to Canadian companies that we, too, have to seek international agreements so as to compete with that kind of competition.

We are facing, of course, the French and the British in China, in India and in many parts of the world. That picture of international country conglomerates coupled with the heavy military funding, which I alluded to, with the United States, means that competition is very brutal.

Just talking about the local scene again, other than de Havilland, which is a very important exception, our domestic market is really non-existent, and, therefore, we are very dependent on free trade with the United States. As I said, we really should let the MTN agreement function before we contemplate any bilateral arrangements.

That concludes my remarks, and I would like to thank you again, Mr. Chairman, and the committee for listening to my presentation.

The Chairman: Thank you very much, Mr. Smith. While we have heard from each one of these witnesses relative to his own company, we do not have for the record the figures on the rather startling development of the aerospace industry in Canada in the last number of years. I think it was the president of your association who was quoted in the newspaper recently as saying that your sales were now over \$2 billion a year in Canada and that you expect to double them, as an industry, within the next few years.

Mr. Smith: Yes, but we would put a rider on that to the effect that it is contingent on some suitable research and development support, and the industry is very worried right now about the real stance of the government on R&D support. Everyone seems to be saying the right thing, but there has been a hiatus now for about a year in terms of stepping up to the real opportunities here.

[Traduction]

Nous ne pensons pas que des accords spécifiques bilatéraux entre le Canada et les États-Unis, vu la façon dont fonctionnent les accords des NCM, amélioreraient nos relations commerciales avec notre voisin. Nous disposons à l'heure actuelle d'un marché de libre-échange dans le domaine aérospatial, et nous sommes d'avis qui faudrait laisser librement fonctionner les accords des NCM avant d'envisager des accords bilatéraux spéciaux avec les États-Unis.

J'ai remarqué, quand j'ai dit un mot sur la concurrence internationale, que 45 p. 100 du marché mondial des petits moteurs à turbine à gaz nous échoient, mais que la concurrence reste très vive et qu'elle est organisée entre pays et non seulement entre sociétés. Bien qu'il ne s'agisse pas d'un de nos concurrents directs, on peut citer un accord intéressant entre Rolls Royce de Grande-Bretagne et trois fabricants japonais de moteurs, accord qui décidera de la production mixte d'un moteur à turbine de taille moyenne, pour des avions de transport, avec pour objectif d'alimenter près de la moitié du marché moyen. Ce style de coopération, où les pays joignent leurs efforts, resserre la concurrence de façon formidable et est une incitation pour nous, compagnie canadienne, à rechercher également ce genre d'entente internationale pour lutter contre cette nouvelle concurrence.

Nous nous retrouvons, bien sûr, face aux français et aux britanniques en Chine, en Inde et dans de nombreuses parties du monde. Ce genre d'alliance internationale en même temps que l'apport massif de fonds d'origine militaire, auquel j'ai déjà fait allusion en ce qui concerne les États-Unis, se traduit par un climat de très vive concurrence.

Pour repasser de la situation locale, en excluant de Havilland, qui est une exception de taille, le marché domestique est pour ainsi dire inexistant, ce qui accroît notre dépendance de bonnes relations de libre échange avec les États-Unis. Comme je l'ai déjà dit, nous devrions d'abord laisser jouer les accords issus des NCM, avant d'envisager des accords bilatéraux.

En conclusion, j'aimerais remercier le président et les membres de ce Comité d'avoir bien voulu m'écouter.

Le président: Merci monsieur Smith. Chacun des témoins nous a renseignés sur les activités de sa propre société, mais nous n'avons toutefois aucun chiffre global à inscrire au procès-verbal, sur le développement assez surprenant de l'industrie aérospatiale au Canada, au cours des dernières années. Si je ne me trompe, la presse a rapporté dernièrement que le président de votre Association a déclaré que vos ventes atteignaient maintenant au Canada \$2 milliards par an et que vous pensiez les multiplier par deux, pour l'ensemble de votre industrie, d'ici quelques années.

M. Smith: C'est exact, mais nous y apporterions une petite restriction, dans la mesure où ces chiffres dépendront du financement adéquat de la recherche et du développement financier qui inquiète l'ensemble de notre industrie, à cause de l'attitude que prend le gouvernement dans l'appui accordé au R&D. Il semble que chacun ait les bons arguments, mais lorsqu'il s'agit de passer à une exploitation véritable des occasions, un hiatus se fait sentir.

[Text]

The Chairman: Of that substantial industry about 80 per cent of your total product is exported from Canada, I believe is the figure I read.

Mr. Smith: Yes.

The Chairman: Perhaps Senator Haidasz would kindly commence the questioning.

Senator Haidasz: Thank you, Mr. Chairman. I would like to find out from Mr. Sandford whether, before becoming owned by the federal government, your company had any defence contracts awarded.

Mr. Sandford: No, Senator, de Havilland has, a policy or strategy, not participated in anything other than building airplanes. It has not participated in subcontract work on defence products. I personally believe that was a mistake. We are trying to correct that now, because it would diversify our company's activity and it would enable us to get more modern manufacturing technology.

Going back to the airplane side, we developed our airplanes, generally speaking, to a known requirement in the United States. Not always, but certainly the Otter, the Caribou and the Buffalo were developed to what were the anticipated requirements of the United States market. However, since the mid 1960s the United States has not bought de Havilland airplanes in any quantities at all, which is regrettable, but that is the case.

Senator Haidasz: My main question is along the line of your company's exports to the United States. Could you tell me what percentage of each of your company's exports goes to the U.S. market?

Mr. Sandford: In the past year, approximately 26 per cent of de Havilland's exports have been to the United States. However, we believe that number will exceed 35 per cent in the current year because of the success of the DASH-7 sales into the United States market.

Senator Haidasz: And for McDonnell Douglas?

Mr. Reece: At the present time 100 per cent, and we see that continuing.

Senator Haidasz: And for Pratt Whitney?

Mr. Smith: I am guessing, but it is about 60 per cent. Of our total company business, 73 per cent is export sales. We have customers in a number of places, but the major customers, apart from de Havilland, are in the United States, and I would guess that about 60 per cent of our product goes to the United States. Of course, much of our product that goes to other countries ends up in the United States as well—it is re-exported from there to the United States.

Senator Haidasz: What are your prospects in the future in view of the new GATT agreements and other agreements with the U.S.A. and, let us say, with the European Economic Community?

[Traduction]

Le président: J'ai cru comprendre que près de 80 p. 100 de la production totale de votre industrie sont exportés?

M. Smith: Oui.

Le président: Peut-être que le sénateur Haidasz pourrait commencer à poser ses questions.

Le sénateur Haidasz: Merci, monsieur le président. J'aimerais demander à M. Sandford si, avant d'être propriété de l'État, votre société avait déjà passé des contrats avec la défense?

M. Sandford: Non, monsieur le sénateur, la politique ou la stratégie de Havilland, s'est limitée à la construction d'avions. Elle n'a pas signé de contrats de sous-traitance sur des produits réservés à la défense. Je pense que ce fut une erreur. Nous allons y remédier pour diversifier les activités de notre société et lui permettre d'accéder à une technique manufacturière plus moderne.

Pour revenir à la question des avions, nous avons développé, de façon générale, la construction des avions pour faire face aux besoins américains. Ce ne fut pas toujours le cas, mais il est certain que nous avions Otter, Caribou et Buffalo ont été conçus en fonction des besoins anticipés des États-Unis. Malheureusement, depuis le milieu des années 60, les États-Unis n'ont pas acheté d'avion de Havilland, c'est fort regrettable mais c'est ainsi.

Le sénateur Haidasz: Ma question principale concerne les exportations de votre compagnie vers les États-Unis. Pourriez-vous me donner un tableau des pourcentages de vos exportations vers les États-Unis, par rapport à l'ensemble de vos exportations?

M. Sandford: L'an dernier, environ 26 p. 100 des exportations de Havilland ont été dirigés vers les États-Unis. Toutefois, nous pensons que ce chiffre dépassera les 35 p. 100 cette année, en raison du succès du DASH 7 sur le marché américain.

Le sénateur Haidasz: Et en ce qui concerne McDonnell Douglas?

M. Reece: Pour le moment il s'agit de 100 p. 100, et nous pensons que la tendance se maintiendra.

Le sénateur Haidasz: Et Pratt Whitney?

M. Smith: J'évaluerais ce chiffre à environ 60 p. 100. En ce qui concerne le total des affaires que traite notre société, 73 p. 100 des ventes d'exportation. Nous avons des clients en divers points du globe, mais les clients principaux, à part de Havilland, sont les États-Unis, et je supposerais qu'environ 60 p. 100 de notre production leur est destinée. Bien sûr, une partie importante de nos exportations vers d'autres pays se retrouve finalement aux États-Unis aussi... c'est-à-dire que ces produits sont réexportés du pays, vers les États-Unis.

Le sénateur Haidasz: Quels sont vos pronostics au vu des accords du GATT et d'autres passés avec les États-Unis, et par exemple la Communauté économique européenne?

[Text]

Mr. Smith: We welcomed the GATT agreement. We were previously letting U.S. engines come into Canada duty free and our customers were paying a 5 per cent duty on our engines going into the United States, so the removal of that was very satisfactory to us. We have no problems with the agreement. We do not see problems created in markets other than the United States for that agreement either. We are basically in favour of complete, proper international free trade in the aerospace industry.

Senator Haidasz: Is it the same for McDonnell?

Mr. Reece: As of January 1 this year we were free of the trade barrier. However, we have invested in one particular small company. We have been very instrumental in trying to get them started in Canada, and this is in the area of making aircraft fasteners. It so happens that at the present time fasteners coming into Canada for aerospace work is duty free, but going from Canada into the United States it is not duty free. At the present time it is a 15 per cent tariff plus 2 cents per pound on the fasteners themselves. Therefore, we are attempting to support this small industry and help it to get started in Canada.

In the past, the tariff problem was very severe. In fact, it has delayed us in some of our deliveries in the past, and we can see it doing this in the future. We support the elimination of the tariff from Canada into the U.S. It is a one-way street—it is free coming in but it costs going out. As a result of this, the small company can go under.

As another example, the large wing skins on the DC-10 measure about 96 feet in length and are quite heavy. These all have to be processed through what we call a shop-cleaning operation. Back in 1969 and 1970, when we started the DC program at our facility in Malton, it was necessary for us to transport these large objects across the border and pay heavy duty on them and then bring them back. As a result of this, a small company close to us known as Metal Improvement Corporation got together with us, and we decided that we would give them a guarantee of 300 ship sets of skins in order to get them started. I am sure they received assistance from the Canadian government in respect to purchasing equipment. This has now become a nice-sized industry which is only three miles from us. Just recently it moved into a new facility which is about twice the size of what it had before. It has divided its work based upon the fact that about 60 per cent of its work is for McDonnell Douglas of Canada. About 20 per cent has been set aside for de Havilland and for work on Canadair airplanes. The balance of 20 per cent of their factory is set up as a job shop for small work. As a result, it is pretty well self-supporting today and has formed another industry in Canada. This is what can be done with the proper financing and help.

Senator Haidasz: What is the situation with respect to de Havilland?

[Traduction]

M. Smith: Nous nous félicitons des accords du GATT, puisqu'il nous fallait autrefois importer les moteurs américains hors-taxe, alors que nos clients payaient une taxe de 5 pour cent sur les moteurs que nous exportions vers les États-Unis; évolution donc qui nous satisfait. Les accords ne nous causent aucun souci. Nous ne voyons pas non plus, sur d'autres marchés, de difficultés que poseraient ces accords. Nous sommes, de façon générale, partisans d'un libre échange complet au niveau international et pour l'industrie aérospatiale.

Le sénateur Haidasz: En est-il de même pour McDonnell?

M. Reece: Au premier janvier de cette année, nous avons été débarrassés des barrières douanières. Nous avons toutefois investi dans une petite société. Nous l'avons beaucoup aidée à démarrer au Canada; il s'agit de systèmes de fixation pour avions. Il se trouve que ces systèmes sont importés hors-taxe au Canada, alors qu'il faut payer un droit vers les États-Unis. Un droit qui est de 15 pour cent plus 2 pour cent par livre sur les fixations. C'est pourquoi nous essayons de venir en aide à cette petite compagnie et de faciliter son démarrage au Canada.

Le problème des barrières tarifaires a été grave dans le passé. En fait, il a même pu, parfois, retarder certaines de nos livraisons, et nous pouvons penser que cela se reproduira. Nous sommes donc en faveur de l'élimination des barrières tarifaires dans les échanges entre le Canada et les États-Unis, à l'entrée aux États-Unis. C'est, en effet, un sens unique, puisque les importateurs ne payent rien à l'entrée au Canada alors que nos produits sont taxés à la rentrée aux États-Unis. Dans ces conditions, les petites sociétés peuvent périr.

Autre exemple: la voilure des ailes du DC-10, qui mesurent près de 90 pieds de longueur, et qui est très lourde. Cette voilure subit un traitement que nous appelons une opération de nettoyage. En 1969 et 1979, lorsque nous avons démarré le programme DC à Malton, il nous fallait transporter ces immenses voilures d'un bord à l'autre de la frontière et payer à chaque fois, des taxes importantes. Nous avons donc décidé de faire appel à une petite compagnie, la Metal Improvement Corporation, avec laquelle nous traitons et à laquelle nous garantissons au départ 300 voilures à traiter. Je suis sûr qu'elle a reçu de l'aide du gouvernement canadien pour pouvoir acheter le matériel. Elle est devenue maintenant une industrie de taille intéressante qui est située à seulement trois milles de chez nous. Tout récemment, elle a déménagé dans de nouvelles installations qui sont deux fois plus grandes que ce qu'elle occupait auparavant. Elle a réparti ses activités en s'appuyant sur le fait qu'environ 60% de son travail est effectué pour McDonnell Douglas of Canada. Environ 20% a été réservé à de Havilland et aux travaux effectués sur les avions de Canadair. Le reste, soit 20% de leurs installations, a été consacré à un atelier pour effectuer de petits travaux. Par conséquent, elle est aujourd'hui assez autonome et constitue une industrie d'importance pour le Canada. C'est un exemple de ce qui peut-être fait avec un financement et une aide appropriés.

Le sénateur Haidasz: Que se passe-t-il chez de Havilland?

[Text]

Mr. Sandford: We wholeheartedly support free trade. However, I cannot for the life of me understand why the United States and Canada will permit a non-signatory to sell airplanes in their countries when they are precluded from selling in that particular country. I am referring to Brazil. I have lost business to that country here in Canada. I believe it is a great name that we cannot somehow expect the quid pro quo—being allowed to export into their country.

The Chairman: Is there a prohibition or is there just a tariff barrier?

Mr. Sandford: I was in Brazil some 18 months ago in an endeavour to sell our planes. I met with the president of the company which manufactures aircraft in that country and, knowing how their company is being nurtured—although it has been in existence for 15 years, it is still being nurtured—I suggested a deal whereby we would allow them to build parts for the Dash 7 if the president would use his lobbying abilities with his own government to allow the Dash 7 to be sold there. His response to me, in very polite terms, was, "Why should I help you bring the Dash 7 in here because for every Dash 7 I keep out I can sell three of my existing airplanes because they appear to be about one-third the size?" There is a total prohibition on the Twin Otter and the Dash 7. However, I am basically strongly in favour of free trade.

Senator Haidasz: Are there any U.S. non-tariff barriers which have impeded sales to the U.S.A.?

Mr. Sandford: There is one which is of concern, and that is recertification of the airplane. There are many regulations, as you would expect, on how an aircraft must be designed and tested before it is allowed to be sold in the marketplace. Canada and the U.S. have an agreement which, in essence, says that if the airplane is certified in Canada to Canadian rules, it can then be sold in the United States without recertification. In point of fact, that is not the case. In principle it is the case, but there are details on interpretation. You may have read this week or last week that Canadair received a U.S. certification of their Challenger, having been awarded the Canadian certification some two months ago. I am sure they spent a lot of money in between in order to get the U.S. certification. That is because of detailed interpretation.

I believe that what both certifying authorities—the FAA and the MOT in Canada—should be doing is sitting down as certifying authorities and working out what the difficulties are so that in fact, as soon as de Havilland obtains a certificate in Canada, the very next day it is able to fly because it is certified to the same standard in the United States. This would prevent months of delay in getting certification. It is certainly not the objective of the bilateral agreement. It is an irritation to us but only that; it is not a tariff barrier per se. Two agencies cannot seem to agree, and we are in the middle as the manufacturers.

[Traduction]

M. Sandford: Nous appuyons de tout cœur le libre-échange. Toutefois, je ne puis comprendre pourquoi les États-Unis et le Canada permettront à un non-signataire de vendre des avions dans leur pays alors qu'on les empêche d'en vendre dans ce pays particulier. Je fais allusion au Brésil. J'ai perdu des affaires au profit de ce pays ici au Canada. Je crois qu'il est vraiment honteux que nous ne puissions en quelque sorte nous attendre à un traitement équivalent, c'est-à-dire qu'on nous permette d'exporter dans leur pays.

Le président: Y a-t-il une interdiction ou s'agit-il simplement d'une barrière tarifaire?

M. Sandford: J'ai été au Brésil il y a quelques 18 mois dans le but de tenter de vendre nos appareils. J'y ai rencontré le président de la compagnie qui fabrique l'avion et, tout en sachant comment leur compagnie est financée, même si elles existent depuis 15 ans, elle l'est toujours, j'ai proposé un marché par lequel nous leur permettrions de construire des pièces pour le Dash 7 si le président utilisait ses capacités de tractation auprès de son propre gouvernement pour permettre au Dash 7 d'être vendu là-bas. Il m'a répondu en termes très polis: «Pourquoi devrais-je vous aider à vendre le Dash 7 ici puisque pour chaque Dash 7 que je n'accepte pas, je puis vendre trois de mes propres avions qui représentent un tiers de la taille des autres?» Il existe une interdiction totale pour le Twin Otter et le Dash 7. Toutefois, j'appuis fermement le libre-échange.

Le sénateur Haidasz: Y a-t-il des barrières non tarifaires aux États-Unis qui ont fait obstacle à des ventes aux États-Unis?

M. Sandford: Il y en a une qui nous intéresse et il s'agit de l'homologation des avions. Comme on pouvait s'y attendre, il y a un grand nombre de règlements sur la façon dont un avion doit être conçu et vérifié avant qu'on puisse le vendre sur le marché. Le Canada et les États-Unis ont conclu une entente selon laquelle, essentiellement, si l'avion est homologué au Canada en fonction des règles canadiennes, il peut ensuite être vendu aux États-Unis sans nouvelle homologation. En fait, tel n'est pas le cas. En principe, oui, mais il y a toujours des détails qui exigent une interprétation. Vous avez peut-être lu cette semaine ou la semaine dernière que Canadair avait reçu une homologation des États-Unis pour le modèle Challenger, qui avait reçu l'homologation canadienne il y a quelques 2 mois. Je suis sûr que le Canada a consacré une grande somme d'argent entre-temps pour obtenir l'homologation américaine et ce, en raison de l'interprétation détaillée.

Je crois que les deux autorités d'homologation (la FAA et le ministère des Transports au Canada), siègent comme autorités d'homologation et travaillent à résoudre les difficultés de façon à ce qu'en fait, dès que de Havilland obtient le certificat au Canada, le jour suivant il puisse voler parce qu'il est homologué selon les mêmes critères aux États-Unis. On éviterait aussi les mois de retard qu'entraînent ces formalités. Ce n'est certainement pas l'objectif de l'entente bilatérale. Cela nous ennuie mais ce n'est pas en soi une barrière tarifaire. Deux organismes ne semblent pas pouvoir s'entendre, et nous sommes en plein milieu du débat à titre de fabricant.

[Text]

Mr. Reece: We experienced just the reverse of that condition in regard to the DC-10 aircraft. It was certified in the U.S. by FAA, and Wardair, of course, was the first customer for the DC-10. In regard to the MOT, it was just a matter of crossing the "t" and dotting the "i". However, there were slight differences in what the MOT required as opposed to the FAA. As a result, there was a slight delay in our delivery of the DC-10 to Max Ward.

Mr. Sandford: What McDonnell Douglas and de Havilland say is that the certifying authorities should sit down and work it out because we will certify the airplane to whatever standards they want, but they should agree amongst themselves and not put us through the hoop twice. It works both ways. Both parties are guilty. It costs us money and time.

Senator Haidasz: What is the situation with regard to Pratt & Whitney?

Mr. Smith: Happily, we do not suffer from that problem at all. We certify our engines with the DOT in Canada and we mail the ticket to the United States and they mail back a U.S. ticket. The rules are very satisfactory in that we can agree on engine standards, and the deals going south work out fine.

The area where non-tariff barriers have impacted on us is in sales. Some time ago we attempted sales to the U.S. military. We did compete in U.S. military programs some years ago, and at that time there was strong political pressure against buying outside the United States despite there being agreement that we would be treated as U.S. suppliers. In fact, we never succeeded against prime U.S. military competition. We have sold a number of our engines to the U.S. military on so-called "off-the-shelf" airplanes. They will buy a Beech airplane that is in production and has a Pratt & Whitney engine, or a Bell helicopter which has a Pratt & Whitney engine. In fact, we have sold a large number of engines via that route to the U.S. military, but we have never succeeded in a prime U.S. military competition.

Mr. Sandford: As I mentioned in my earlier address, I believe that our position, and I suspect Pratt & Whitney's position, would be strengthened if we would, on our purchases of military equipment, establish agreements on a nation-to-nation basis and do our business on that basis, and not get dealt off to the manufacturer of those goods. Then I believe we could sell more of our finished products such as engines and airplanes, because they could be part of the package deal.

To pick up on the F-18, as an example, which we just bought and which is produced by McDonnell Douglas, I can understand McDonnell Douglas saying to the Canadian government of de Havilland, "We don't buy airplanes; we make them." However, the United States military does. McDonnell Douglas says to us, "You go and work with the military. We

[Traduction]

M. Reece: Nous avons connu tout l'inverse de cette situation avec le DC-10. Ce dernier avait été certifié aux États-Unis par la FAA, et Wardair, bien sûr, a été le premier client du DC-10. En ce qui a trait au ministère des Transports, il s'agissait simplement de rayer le "t" et de mettre un point sur le "i". Toutefois, il y avait de légères différences dans ce que le Ministère exigeait par rapport aux exigences de la FAA. Il a donc eu un léger retard dans notre livraison de DC-10 à Max Ward.

M. Sandford: McDonnell Douglas et de Havilland prétendent que les autorités d'homologation devraient s'entendre parce que nous certifions les appareils en fonction de n'importe quelle critères qu'elles désireront, mais elles doivent s'entendre et ne pas nous imposer deux fois les mêmes exigences. Cela fonctionne dans les deux sens. Les deux parties sont coupables. Et nous perdons de l'argent et du temps.

Le sénateur Haidasz: Qu'est-ce qui se passe pour Pratt & Whitney?

M. Smith: Heureusement, nous n'avons pas à faire face du tout à ce problème. Nous faisons approuver les moteurs par le ministère des Transports au Canada, nous expédions les documents aux États-Unis qui nous renvoient des documents américains. Les règlements donnent entière satisfaction; en effet nous convenons des normes s'appliquant aux moteurs, et toutes nos transactions aux États-Unis se font parfaitement.

Les barrières non-tarifaires ont un impact sur les ventes. Il y a quelque temps nous avons essayé de vendre du matériel à l'armée américaine. Il y a quelques années nous avons effectivement essayé de vendre à l'armée américaine, et à l'époque des pressions politiques importantes ont été exercées pour que les États-Unis n'achètent pas à l'étranger en dépit du fait qu'il existait un accord aux termes duquel nous étions considérés comme des fournisseurs américains. En fait, nous ne sommes jamais parvenus à concurrencer les États-Unis dans le domaine militaire. Nous avons vendu certains de nos moteurs à l'armée américaine. Les États-Unis achètent des avions Beech en cours de production dotés d'un moteur Pratt & Whitney ou encore des hélicoptères Bell également équipés d'un moteur Pratt & Whitney. En fait, nous avons vendu un grand nombre de moteurs à l'armée américaine de cette façon mais nous ne sommes jamais parvenus à remporter un contrat d'approvisionnement important.

M. Sandford: Comme je l'ai dit avant, je crois que notre position, qui est également celle de Pratt & Whitney, sera renforcée si lorsque nous achetons du matériel militaire, nous passons des accords de pays à pays et que nous faisons affaire de cette façon, sans traiter avec les fabricants. Je crois que nous vendrions davantage de produits finis comme des moteurs et des avions parce que ces ventes pourraient faire partie d'un contrat global.

Pour parler du F-18, par exemple, que nous venons tout juste d'acheter, construit par McDonnell Douglas, je comprends pourquoi McDonnell Douglas a dit au gouvernement canadien ou à de Havilland, « nous n'achetons pas d'avions nous les construisons ». Toutefois, l'armée américaine achète. McDonnell Douglas nous dit: « Travaillez pour l'air »

[Text]

can't work with military." We go to the U.S. military and we say, "Look, we are buying the F-18 up in Canada." This was during the days when the competition was still going on—the F-16 and the F-18 were competing. They say, "That has nothing to do with us." So we, as manufacturers, find ourselves in a catch 22 situation. You go to the fellow who is going to build the airplane for Canada and he says, "You go and talk to the military. It's nothing to do with me. I am not involved in this F-18 thing." So I think we lose out. We just do not use the clout that we should have, when we are buying \$4 billion worth of airplanes. In fact, I believe you would be surprised to think that we cannot sell a de Havilland aircraft to the United States military. We sell a couple, but it is less than 5 per cent of our sales to the U.S. military.

Senator Bird: Mr. Chairman, I have two questions which are not related. The first is to Mr. Sandford. I would like to get this straight in my mind. Quite obviously you are worried about the lack of funds for research and development. Are you saying that because the Japanese are spending more in the early stages they are producing a better product than you are able to produce, or in the long term will be able to produce?

Mr. Sandford: I am fearful of the ultimate strength of the Japanese industry, the dedication of their government to build that industry. In order to develop their industry, they will pay substantial increased costs on, let us say, building a United States fighter in Japan, so that the industry can learn. My point, senator, is that their strategy is, first, to let their industries come together as a group so that when you approach Boeing or McDonnell Douglas, it is not de Havilland that only has an engineering department of under 500 people; it is de Havilland, Canadair, Fleet Industries, and so on, which are coming forward as Canada, and we are saying that in Canada we have an engineering force of—I will take a number—2,000 people and we want to have that force involved. Then when you approach the Boeing Company—I take Boeing as an example because that is what was done by the Japanese—you say, "We will take on," as they have said, "a major part of the fuselage of the airplane. We will design it; we will do the research for it." But they came together, when that airplane was in the embryonic phase, seven or eight years before Boeing was coming to the Canadian companies and saying, "Would you like to do the doors for the landing gear?" Well, the doors for the landing gear offer us no technology benefit. Japan walked off with the prize. It is going to be the major supplier, and I guess that Canada will buy more Boeing airplanes than Japan will. But we are still fractionated.

We must find a way to come together, and part of the reason why the industry does not come together in that way is that there is not the mechanism to help underwrite this research, which is eight years before there is an award made and before you get your money back. I don't suppose Japan will get its money back until late in the 1980s, yet it started in

[Traduction]

mée». Mais nous ne pouvons pas travailler avec l'armée. Nous nous adressons alors à l'armée américaine et nous leur disons: «Le Canada veut acheter des F-18». C'est ce qui s'est passé alors qu'il y avait deux avions en lice, le F-16 et le F-18. A cela on nous a répondu: «On ne peut rien y faire». Donc pour nous en tant que fabricant, c'est un cercle vicieux. On s'adresse alors à la société qui fabrique l'avion pour le Canada qui nous dit: «Adressez-vous à l'armée. On ne peut rien y faire. Nous n'avons rien à voir avec la fabrication du F-18». Je pense que nous perdons. En fait, on ne se montre pas aussi exigeant qu'il faudrait lorsqu'on achète pour 4 milliards de dollars d'avions. Dans la réalité, je crois qu'on serait très surpris à l'idée que nous ne sommes pas capables de vendre un avion de Havilland à l'armée américaine. Nous en avons vendu quelques-uns, mais les ventes représentent moins de 5 p. 100 de nos ventes à l'armée américaine.

Le sénateur Bird: Monsieur le président, j'aurais une ou deux questions à poser. La première s'adresse à M. Sandford. Je voudrais qu'on me précise certains points. A l'évidence, la pénurie de fonds destinés à la recherche et au développement vous préoccupe. Croyez-vous que ce soit parce que les Japonais dépensent plus au départ en R & D, qu'ils fabriquent de meilleurs produits que vous, ou que nous pourrions fabriquer à long terme?

M. Sandford: Je redoute la force de l'industrie japonaise, ainsi que le zèle dont fait preuve le gouvernement pour mettre sur pied cette industrie. Pour la développer, ils auront à faire face à des coûts plus importants, par exemple pour construire un avion de chasse américain au Japon, mais de cette façon leur industrie aéronautique en tirera profit. Ce que je veux dire, sénateur, c'est que leur stratégie consiste premièrement à regrouper leurs industries pour traiter en tant que groupe avec Boeing ou McDonnell Douglas et non de Havilland qui n'est qu'une petite société dont la division d'ingénierie compte moins de 500 employés; à la place que ce soit le groupe de Havilland, Canadair, Fleet, etc., qui représente le Canada; de plus nous croyons qu'au Canada les effectifs d'ingénierie sont dignes de 2,000 personnes, que nous voulons faire participer. Et lorsque vous vous adressez à la société Boeing—je la prends en exemple parce que c'est ce qu'ont fait les Japonais—vous dites: «Nous nous chargerons», comme ils l'ont dit, d'une partie importante du fuselage de l'avion. Nous le concevrons et nous ferons les recherches qui s'imposent. Mais ils se sont regroupés alors même que l'avion n'en était qu'à l'état embryonnaire, sept ou huit ans avant que Boeing ne demande aux sociétés canadiennes si elles «aimeraient» construire les trappes de train. Et bien, les trappes de train ne présentent pour nous aucun intérêt sur le plan technologique. Le Japon est donc sorti gagnant. Ce sera le principal fournisseur et je suppose que le Canada achètera plus de Boeing que le Japon. Nous demeurons fractionnés.

Nous devrions trouver un moyen de nous regrouper et une des raisons pour lesquelles l'industrie n'y arrive pas, c'est qu'il n'existe pas de mécanisme susceptible de nous aider à souscrire à ce genre de recherche, auquel cas il faudra huit ans avant qu'un contrat ne soit octroyé et avant que des profits ne puissent être réalisés. Je ne pense pas que le Japon rentrera

[Text]

the 1970s. We are not financially strong, as Canadian companies, to undertake that risk, and therefore we do not like to offer ourselves up that much before. So we do not get together to do it. That is a weakness in our strategy.

Senator Bird: On the other side of the same picture, how much do the large wages that we seem to have to pay interfere with our competitive position with regard to Japan, which presumably pays much lower rates? If we are paying higher than the United States, presumably Japan is paying even less.

Mr. Sandford: That is a difficult question to answer, because I do not have any facts on it. However, one of the things that I make a great plea for is that the government will look favourably on anything that will lead to higher productivity. I believe we have reasonably good productivity, and we have been building airplane parts for many years. I suspect that we are retaining an edge right now. However, I am concerned that in time we could go the way of the television manufacturing industry in Canada. There is no complication to it at all, with our high wages and our high standard of living. The first thing we have to do is invest so that we can retain our productivity. That is supported out of the DIP program.

The other thing is that we have to be doing the research and development, and that is also a DIP program. Whenever you talk to anyone in the aerospace industry in Canada, within about two minutes they are deploring the situation that exists with the DIP program today. Each of my colleagues has mentioned how they have benefited, but they are concerned about the lack of support in relation to it.

Senator Bird: The figures you gave are in millions. The chairman mentioned their astonishing growth. At a time when it is hard to judge the value of money, how much of those millions would represent increased sales and productivity.

Mr. Smith: I do not have a deflator to take the \$463 or \$470 million back to compare directly with the \$35 million, but I think you can see from that ratio that there is a lot more than inflation in there. Another way to look at it is that the year we ran the PT6, the company employment was a little over 3,000. Today it is 7,200. Coupled with that, we have much more productive machinery than we had. So the real production from the company is several times what it was at the beginning of the gas turbine period.

Senator Bosa: My question is directed to Mr. Reece. Mr. Sandford, in his presentation, referred to labour costs. He intimated that hourly wages at de Havilland are higher than the average in the aerospace industry in the United States. How do labour costs in your company compare with those of

[Traduction]

dans ses frais avant la fin des années 80 et pourtant le projet débuté dans les années 70. Les sociétés canadiennes ne son pas assez solides financièrement pour prendre ce risque et c'est pourquoi elles n'osent pas trop s'avancer. Il n'y a pas d'effort commun. C'est là le point faible de notre stratégie.

Le sénateur Bird: Pour ce qui est de l'autre côté de la médaille, dans quelle mesure les salaires élevés que nous semblons devoir verser nous rendent-ils moins concurrentiel que le Japon qui, supposément, offre des taux de rémunération beaucoup plus bas? Les taux du Japon seraient donc plus bas que ceux des États-Unis qui sont déjà inférieurs aux nôtres.

M. Sandford: C'est là une question à laquelle il m'est difficile de répondre, parce que je n'ai aucun chiffre. Cependant, il est une chose que j'espère: c'est que le gouvernement regardera d'un bon œil toute mesure qui favorisera une plus grande productivité. Je crois que notre productivité est assez bonne et ça fait bon nombre d'années déjà que nous fabriquons des pièces d'avion. Je dirais que nous avons à l'heure actuelle un certain avantage par rapport à d'autres. Toutefois, je crains que notre industrie ne subisse éventuellement le même sort réservé à l'industrie de la fabrication de télévisions au Canada. Il n'y a pour l'instant aucun problème, étant donné nos salaires élevés et notre mode de vie. La première chose à faire toute fois, c'est d'investir de façon à maintenir notre productivité. C'est là qu'intervient le programme de production de l'industrie de défense.

La deuxième chose à faire, c'est d'investir dans la recherche et le développement, ce qui fait également partie du programme de production de l'industrie de défense. N'importe quel de l'industrie aéronautique au Canada vous dira, au bout de deux minutes, qu'il déplore la situation qui entoure le programme de production de l'industrie de défense. Tous mes collègues m'en ont énuméré les avantages, mais ils s'inquiètent du manque d'appui qu'il y aurait lieu d'apporter au programme.

Le sénateur Bird: Les chiffres que vous avez avancés sont en millions. Le président s'est étonné de ce qu'ils soient soudain aussi élevés. A une époque où il est difficile de juger de la valeur de l'argent, pourriez-vous me dire dans quelle mesure intervient l'augmentation des ventes et de la productivité?

M. Smith: Je ne connais pas de déflateur qui me permettrait de comprimer les sommes de \$463 ou \$470 millions pour les comparer aux \$35 millions, mais vous pouvez voir d'après les chiffres que des facteurs autres que l'inflation entrent effectivement en jeu. Une autre façon d'envisager les choses, serait de se reporter à l'année où nous avons exploité le PT6. La société comptait alors un peu plus de 3 000 employés; or, elle en compte aujourd'hui 7 200. Nous avons en outre des machines beaucoup plus productives qu'à l'époque. La production réelle de la société est donc de plusieurs fois ce qu'elle était au début de la période de la turbine à gaz.

Le sénateur Bosa: Ma question s'adresse à M. Reece. M. Sandford a parlé dans son exposé du coût de la main-d'œuvre. Il a semblé dire que les salaires horaires à l'usine de la de Havilland étaient plus élevés que les salaires moyens dans l'industrie aéronautique américaine. Comment le coût de la

[Text]

four competitors in the United States—as a whole, not just the hourly wage? Has a comparison ever been made?

Mr. Reece: At the present time it runs about 20 cents per hour.

Senator Bosa: Higher?

Mr. Reece: Lower. We are lower here in Canada than our competitors in the United States.

Senator Bosa: You intimated that you import components or raw material from the United States.

Mr. Reece: Yes.

Senator Bosa: How does that affect you overall costs?

Mr. Reece: Up until this past year we had tried to work out with Alcan to buy as much material as we could. We were getting what we call sheet stock, which is very thin material. In our manufacture we are running heavy skins. Some will run as high as seven-eighths of an inch thick. They are quite large, say, six-foot widths to 96 feet in length. We have heavy extrusions which are in the neighbourhood of 86 feet in length. We have what we call a glob end on it, which is material that is put on that extrusion under a press that runs about 20,000 to 25,000 tons. There is nothing like that in Canada at the present time.

We have been trying to get them to work with us on many occasions. In this past year they have come forth and we have had our first deliveries of some of the medium size extrusions. I think they are getting back into the business and we will be able to get more of our material here in Canada than we have in the past. We get most of our material from people like Reynolds Aluminum, Alcoa, and Kaiser, and in the forging area, from Weyman Gordon. At the present time we are trying to get established in British Columbia a small forging plant. We have a forging plant in California that does a lot of work concerning the forgings on both the DC-9 and DC-10. We have made arrangements that if we can get established with a company in the western part of Canada, we are willing to transfer the dies into that company and do what we can to help get to start an industry here.

It is more beneficial for us to do that if we possibly can.

Senator Bosa: Would you say that transportation costs, and having to acquire some of these components or some of the material in the United States, add to the cost of your product?

Mr. Reece: Definitely; no question about it.

Senator Bosa: I was just wondering if you could tell us to what you attribute your competitiveness. Is it because you have the monopoly of the technology of that particular product that you produce, or is it because you have ability to meet market demands, or because of the relationship you have with your parent company?

Mr. Reece: I might add that I spent 21 years in the research and development area at the St. Louis facility before coming

[Traduction]

main-d'œuvre de votre entreprise se compare-t-il à celui de vos compétiteurs américains, dans l'ensemble, non seulement à l'échelle horaire? Une comparaison a-t-elle déjà été établie?

M. Reece: A l'heure actuelle, la différence est d'environ 20 cents l'heure.

Le sénateur Bosa: De plus?

M. Reece: De moins. Le taux horaire du Canada est inférieur à celui de nos concurrents des États-Unis.

Le sénateur Bosa: Vous avez laissé entendre que vous importiez des éléments ou des matières brutes des États-Unis.

M. Reece: C'est exact.

Le sénateur Bosa: Comment cela affecte-t-il les coûts dans leur ensemble?

M. Reece: A venir jusqu'à l'an dernier, nous avons essayé d'acheter de l'Alcan le plus de matériel possible. Nous obtenions ce que nous appelons de la feuille, c'est-à-dire un matériel très fin. Dans notre manufacture, nous utilisons de la grosse tôle, plus lourde, pouvant atteindre jusqu'à 7/8 de pouce d'épaisseur. Ces feuilles d'acier sont assez grandes; elles peuvent avoir, disons, 6 pieds de largeur sur 96 pieds de longueur. Nous avons des fils lourds obtenus par extrusion, qui atteignent environ 86 pieds de longueur. Ils portent à leur extrémité une boule massive qui y est montée par extrusion sous une presse d'environ 20,000 à 25,000 tonnes. Rien ne s'en approche encore au Canada.

Nous avons essayé, à maintes reprises, d'obtenir leur collaboration. L'an dernier, les choses ont débloqué, et nous avons reçu nos premières livraisons de tiges de taille moyenne. Je pense que les affaires reprennent et que nous pourrions nous approvisionner davantage ici au Canada que par le passé. Nous obtenons notre matériel de sociétés comme la Reynolds Aluminum, Alcoa et Kaiser et, dans le domaine du forgeage, de la Weyman Gordon. Nous tentons présentement d'établir en Colombie-Britannique une petite usine de forgeage. Nous en avons une en Californie qui accomplit beaucoup de travail rattaché aux DC-9 et aux DC-10. Si nous réussissons à établir une compagnie dans l'Ouest du pays, nous avons pris les dispositions voulues pour pouvoir y transférer les matrices et faire ce que nous pouvons pour mettre l'industrie en marche.

Il nous est plus profitable de procéder ainsi si nous le pouvons.

Le sénateur Bosa: Diriez-vous que les coûts de transport et d'acquisition de certains éléments et de matériel aux États-Unis augmentent le coût de votre produit?

M. Reece: Sans aucun doute.

Le sénateur Bosa: Pourriez-vous nous dire à quoi nous attribuez le fait que vous soyez concurrentiel. Est-ce parce que vous avez le monopole de la technologie relative à ce produit particulier que vous fabriquez, parce que vous pouvez répondre à la demande du marché ou bien est-ce à cause des rapports que vous entretenez avec la société mère?

M. Reece: J'aimerais préciser que j'ai travaillé 21 ans dans le domaine de la recherche et du développement à l'usine de

[Text]

up here. I had charge of all of the products that we had built at that time. I was fortunate in winning the contract on the F-15 fighter aircraft with the United States Air Force. I had at that time the wind tunnel testing on the DC-10. We started out, first, from the engineering standpoint, with a straight wing on the airplane. The wind tunnel testing told us we did not pick up what we wanted in terms of characteristics of short field landing and takeoff, so we went to what we call a "gull" wing, which is an aero break in the wing itself. With that we picked up about 95 per cent of what we were looking for. As a result of that, and having just won the contract on the F-15, I was asked by the chairman to come to Canada because we decided to build the wing up here. He said, "Well, you go up there for a year and a half"—that was 11 years ago—"and see what you can do to get things on schedule, and then come back and take over your old job."

Coming up here, and getting into it, we found we had a severe problem as far as material was concerned, and our labour situation at the facility there was one of the worst I had ever experienced, with a very militant union. As a result of that we had a strike that lasted nine weeks, in 1971. In 1972, through effort, we fired the bargaining committee, which had never been known to happen. I am told it was carried on up through to the Supreme Court, and the award was granted to us. As result, they have stayed out. This, however, has turned our labour situation around completely. I will say that in all my experience with the Douglas Company and with McDonnell—and I have worked in all their facilities except two—I feel that I have the most loyal and most dedicated group of people I have ever had the opportunity to work with. As a result of this, we have knit together, I think, a family that has given us a performance that I will put up against that of any other component in the corporation.

Getting back to your question, I think I have been fortunate in winning the contracts that I have up here partly because of that reason. We are, however, treated like any other subcontractor. As I mentioned in my address, it is not just automatic that they give me something. I have to fight for everything I get. Just recently—this started about a year ago, and has only recently been completed—I moved all the leading edges on the DC-9 airplane wings from the Tulsa plant in Oklahoma up here. That amounts to about 350 people's work. I am now in the process of moving some work out of the Long Beach plant up here. We are looking at trying to make the components that we build more complete, so that when we do deliver them to an assembly line at the Long Beach plant, it is a matter of putting together big pieces of the aircraft itself. They then have less work, and, of course, as a result of that we have a smaller inventory problem.

When you speak of inventory, and you get into cost, going back to 1970-71—that period of time—on the DC-10, before we delivered the first aircraft, we had \$1.5 billion invested in inventory at 1970 dollars. If you look at those same dollars today you are looking at anywhere from \$3.5 billion to \$4 billion to launch a new aircraft. It is just almost impossible.

[Traduction]

St-Louis avant de venir ici. Je m'occupais de tous les produits que nous avions fabriqués jusque-là. J'ai eu le bonheur d'obtenir le contrat pour l'avion de combat F-15 de la force aérienne des États-Unis. Je procédais à ce moment-là aux essais et soufflerie du DC-10. Les premiers essais ont porté sur une aile droite. Les résultats n'étaient pas satisfaisants sur le plan des atterrissages et des départs sur de courtes distances; alors, nous avons adopté une aile en «M». Nous avons dès lors obtenu 95 p. 100 des résultats escomptés. Tout de suite, après avoir obtenu le contrat pour les F-15, j'ai été invité par le président de la compagnie à venir au Canada, parce que nous avions décidé d'y fabriquer l'aile. Il m'avait dit que je travaillerais un an et demi au Canada, il y a de cela onze ans, afin d'y mettre les choses en branle et que je pourrais ensuite reprendre mon ancien travail.

Une fois le travail commencé, nous nous sommes heurtés à un grave problème d'approvisionnement en matériel et au pire climat de travail que j'ai connu, le syndicat étant très militant. C'est ainsi qu'en 1971, nous avons eu une grève qui a duré neuf semaines. En 1972, nous avons réussi à renvoyer le comité de négociations, ce qui ne s'était jamais fait auparavant. On m'a dit que la cause a été portée jusqu'à la Cour suprême et que le verdict nous a été favorable. Par la suite, le comité de négociations ne s'est plus présenté. Les relations de travail ont donc de ce fait changé du tout au tout. Dans toute mon expérience, la Douglas et la McDonnell, et j'ai été affecté à toutes leurs usines sauf deux, jamais je n'ai connu un groupe d'employés aussi loyal que celui avec lequel je travaille présentement. Nous avons formé une famille, et cela nous a permis d'obtenir un rendement aussi efficace que celui de tout autre élément de la société.

Pour revenir à votre question, je pense que j'ai pu obtenir les marchés qui m'ont été accordés ici partiellement pour cette raison. On nous traite cependant comme tout autre sous-traitant. Comme je l'ai indiqué dans la déclaration, on ne m'accorde rien automatiquement. Je dois lutter pour avoir tout ce que j'obtiens. Par exemple, je viens tout juste de terminer un projet entrepris l'an dernier, consistant à transférer au Canada, depuis l'usine du Tulsa, à Oklahoma, tous les saillants des ailes du DC-9. Cela représente environ 350 emplois. Je m'occupe présentement de ramener ici une part du travail qui s'effectuait à l'usine de Long Beach. Nous accomplissons des efforts pour que les éléments que nous fabriquons soient plus complets, de sorte qu'une fois livrés à la chaîne de montage de l'usine de Long Beach, ces pièces n'aient qu'à être raccordées à d'autres gros éléments de l'avion comme tel. Cela facilitera le travail à l'usine et réduira évidemment le problème d'inventaire.

Pour ce qui concerne les questions d'inventaire et de prix, il serait peut-être bon de remonter à 1970-1971; avant de livrer le premier avion DC-10, nous avions un inventaire de \$1.5 milliard, en dollars de 1970. Si vous transposez ces sommes à la valeur du dollar d'aujourd'hui, il en coûterait de \$3.5 milliards à \$4 milliards pour fabriquer un nouvel avion, ce qui serait presque impossible à réaliser.

[Text]

About three years ago our corporation decided that we would do more in the way of diversification, like what we are doing at the Malton plant now. I have components. We feel we can spread this out, place more labour, and get better results by doing this. As a result, I have been able to stay with the higher technology in the way of machinery and all, and that makes us much more competitive. I have access to any of the R&D work that the corporation has at the St. Louis plant, provided I have a need for it here. I would say that in the last year alone we spent nearly \$10 million in updating with new, high technology equipment. This year it is close to \$12 million, and I would expect something like that for the following year.

We have gone from what we call a conventional machine to the NC, to the CNC and DNC. This gets into the various stages of the computer. Technology today is moving so fast. You have to stay competitive, or you just get out of the business. That is all there is to it. I hope I have answered your question.

Senator Bosa: One final question. Is a Japanese style undertaking possible in Canada; and if so, has the aerospace industry ever got together in order to present to the federal government a suggestion on how to go about it? If so, how would this be subject to countervail if a product were funded principally by the federal government? How would the Americans, or other countries, react to countervailing measures?

Mr. Sandford: First of all, I believe a combination between Japan and Canada would not be in the best interests of our country. I say that because Japan has no market, or a very small market, for the kind of airplanes that we build here in Canada. We would therefore be coming together to compete in the United States and the rest of the world market. I think we can do that reasonably well ourselves. I have had conversations with the Japanese over many years, on and off, so I do not think there is a really good reason for Japan and Canada to get together.

Senator Bosa: I think I may not have expressed my question properly. I am saying, is a Japanese style undertaking possible in Canada?

Mr. Sandford: The answer is yes. What we would have to do, as we do today, under the DIP program, is to agree that we would pay back the funds to the government from the revenues generated in the production phase of the program. It is my understanding that that is totally acceptable within the MTN agreement.

Mr. Smith: The senator's question was as to whether all the industries could get together, as the Japanese industries get together.

Mr. Sandford: The answer is that I think we could do that. We have not done that formally yet, but I think we could.

[Traduction]

Il y a environ trois ans, notre société a décidé de diversifier davantage ses activités dans le sens de ce que nous faisons présentement à l'usine de Malton. La société estime pouvoir diversifier ses activités en utilisant plus de main-d'œuvre, et ce qui lui permettrait ainsi d'obtenir de meilleurs résultats. J'ai donc pu me tenir à la fine pointe de la technologie en ce qui a trait à la machinerie et ainsi de suite, ce qui nous rend davantage concurrentiels. Je peux avoir accès à tous les travaux de recherche et de développement dont dispose la société à son usine de St-Louis, pourvu que j'en ai véritablement besoin ici. Je dirais que l'an dernier, seulement, nous avons consacré près de \$10 millions à l'amélioration de l'équipement technologique de pointe. Cette année, nous avons dépensé presque \$12 millions à ce chapitre et je crois que cette tendance se maintiendra l'an prochain.

Nous sommes passés de ce qu'il est convenu d'appeler une machine conventionnelle au NC, au CNC et au DNC. Cela nous amène dans les diverses sphères de l'informatique. La technologie d'aujourd'hui évolue rapidement. Il faut continuer à concurrencer ou abandonner. Voilà tout ce qu'il en est. J'espère que cela répond à votre question.

Le sénateur Bosa: Une dernière question. Une entreprise de style japonais pourrait-elle fonctionner au Canada et, dans l'affirmative, les dirigeants de l'industrie aérospatiale se sentent-ils déjà réunis pour présenter au gouvernement fédéral une proposition en ce sens? Le cas échéant, comment ce projet serait-il assujéti au droit compensateur si un produit était financé principalement par le gouvernement fédéral? Comment les États-Unis ou d'autres pays réagiraient-ils devant des mesures compensatrices?

M. Sandford: D'abord, j'estime que la concertation des efforts du Japon et du Canada dans ce domaine serait préjudiciable à notre pays. J'affirme cela parce que le Japon n'a qu'un marché fort limité pour le genre d'avion que nous fabriquons au Canada. Nous nous réunirions donc pour faire concurrence aux États-Unis et au reste du marché mondial. Je pense que nous pouvons faire la même chose par nous-mêmes. J'ai eu de nombreux entretiens avec les Japonais pendant bien des années et je ne vois aucune bonne raison pour que le Japon et le Canada s'unissent.

Le sénateur Bosa: Peut-être ai-je mal formulé ma question. Je demande simplement si une entreprise de type japonais pourrait fonctionner au Canada?

M. Sandford: La réponse est affirmative. Comme c'est le cas aujourd'hui en conformité du programme de production de l'industrie de défense, il faudrait accepter de rembourser le gouvernement à partir des gains réalisés dans la phase de production du programme. J'ai l'impression que cela est entièrement acceptable en vertu des accords de négociations commerciales multilatérales.

M. Smith: La question du sénateur était de savoir si toutes les industries pourraient se rassembler, comme le font les industries japonaises.

M. Sandford: Je crois que ce serait possible. Nous ne l'avons pas encore fait officiellement, mais nous pourrions y arriver.

[Text]

Senator Bosa: The industry has not got together to present the federal government with a solid suggestion as to how to go about developing, as you mentioned before, at the embryonic stage, a new aircraft, as the Japanese did?

Mr. Sandford: That is correct. We have not.

Senator Bosa: Can that be done?

Mr. Sandford: I think it can be. All of my colleagues do not necessarily share my view, but I think it can be done. We just have not found the formula.

I would like to see some initiative coming from the government in that regard, personally, because that might be easier than two companies trying to get together, to start with.

Perhaps I might just go back to add a point on salaries. Basically, McDonnell and de Havilland in Canada pay about the same salaries to their employees. When I was referring to the wage differential between our company and, I think, two specific companies in the United States, I picked people who manufacture what we refer to as general aviation airplanes; that is, small aircraft. I think everyone would recognize the name Cessna and probably the name Beech.

In the United States there has been recognition by labour that you cannot pay the same money to people who build small airplanes, and be competitive, as you can to people who build large airplanes. So that differential exists between the general aviation industry in the United States and Boeing and McDonnell Douglas, and that is what I was referring to.

Senator Bosa: Thank you for the clarification.

Senator Haidasz: Mr. Chairman, with regard to the \$3.1 billion offset program that Canada is supposed to gain from the purchase of the F-18 fighter aircraft from McDonnell Douglas, how much of that \$3.1 billion is going to go to McDonnell Douglas in Canada?

Mr. Reece: I would like to clear up that question. I have had that question asked several times. First of all, the F-18 aircraft is a product of the McDonnell Aircraft Company at St. Louis. The award was won by McDonnell, through McDonnell Douglas Corporation, with the Canadian government. I had no part in it, other than I did have a committee set up which toured across Canada from coast to coast, talking to various vendors with regard to offset work. When I say "offset work," I was looking at our present two lines of product, the DC-9 and the DC-10. If I could have seen that some of the customers or subcontractors could do our type of work where perhaps they could not do the military type, I was willing to offset that so that we did have offset work in Canada from the commercial side as well as the military. Other than that, I have no connection.

The packages that have been put out—our company model—have been on two of them. Whether or not we are fortunate enough to become a party to that, I do not know. I think that is not necessarily up to the McDonnell Aircraft Company, but I think it will end up as a selection by the

[Traduction]

Le sénateur Bosa: L'industrie ne s'est pas réunie pour présenter au gouvernement fédéral une proposition ferme sur la façon d'élaborer un nouvel avion, comme vous l'avez mentionné tout à l'heure, au stade embryonnaire, comme l'ont fait les Japonais?

M. Sandford: C'est exact, nous ne l'avons pas fait.

Le sénateur Bosa: Cela est-il possible?

M. Sandford: Je crois que si. Tous mes collègues ne sont pas nécessairement de mon avis, mais je pense que c'est possible. Nous n'avons tout simplement pas trouvé la formule idoine.

J'aimerais personnellement que le gouvernement prenne une certaine initiative à cet égard; ce serait probablement plus facile que d'attendre que deux sociétés se réunissent.

Si vous me permettez de revenir un peu en arrière, j'aimerais ajouter quelque chose au sujet des salaires. Au Canada les sociétés McDonnell et de Havilland paient les mêmes salaires à leurs employés. Quand j'ai parlé de différence entre les salaires de notre compagnie et ceux de deux sociétés précises des États-Unis, j'ai choisi comme exemple des compagnies qui fabriquent ce que nous appelons des engins d'aviation générale, c'est-à-dire de petits avions. Je pense que tout le monde connaît les Cessna et probablement les Beech.

Aux États-Unis, on a reconnu qu'il était impossible sur le plan de la concurrence de payer le même salaire aux personnes qui fabriquent de petits avions et à celles qui en construisent des gros. Alors, cette différence de salaire existe entre l'industrie de l'aviation générale aux États-Unis et la Boeing McDonnell Douglas, c'est tout ce que je voulais dire.

Le sénateur Bosa: Merci de cette précision.

Le sénateur Haidasz: Monsieur le président, en ce qui trait au programme compensatoire de \$3.1 milliards dont le Canada doit bénéficier grâce à l'achat de l'avion de combat de type F-18 de la McDonnell Douglas, combien de ces \$3.1 milliards iront à la McDonnell Douglas au Canada?

M. Reece: J'aimerais élucider cette question. On me l'a posée plusieurs fois. D'abord, le F-18 est un produit de la McDonnell Aircraft Company établie à St-Louis. Le marché a été passé par la McDonnell, par l'intermédiaire de la société McDonnell Douglas, avec le gouvernement canadien. Je n'ai rien eu à voir là-dedans, sauf pour ce qui fut de créer un comité qui a parcouru le Canada, d'une extrémité à l'autre pour discuter avec divers vendeurs du projet compensatoire. Quand je parle de travail compensatoire, je fais allusion à nos deux types de produits courants, le DC-9 et le DC-10. Si j'en étais aperçu que certains clients ou sous-traitants pouvaient effectuer notre genre de travail alors qu'il leur était impossible d'exécuter des projets de type militaire, j'aurais été prêt à leur offrir ce travail et à contrebalancer le tout au Canada par des projets commerciaux et militaires. Chose certaine, je n'ai pas participé aux autres négociations.

Notre société a fait des propositions visant deux projets. D'abord, à savoir si nous allons avoir le bonheur d'en être partie, je ne saurais vous dire. Je pense que la décision ne revient pas nécessairement à la société McDonnell, mais plutôt au gouvernement canadien. Cette affirmation, je la fais parce que selon

[Text]

Canadian government. I say that because I feel, from the standpoint of cost, if there is a duplication of effort or tooling, such as that which would add to the cost of the aircraft, then I would say that the Canadian government will make the decision as to where the packages are put. I am like any other subcontractor: by my effort I bid on it, and that is it. If I am lucky and I win, that is fine; if not, then I am a loser.

Senator Haidasz: Will de Havilland get any piece of this offset?

Mr. Sandford: I do not know, senator. We have bid on four packages. In fact, our bid has within it rather unique features. We have agreed that if we are successful in winning, we will create a manufacturing plant in Quebec in which we will then add parts from de Havilland's current work to make a larger company, employing about 1,000 people. There is added cost in doing that, but we think that might fulfill some regional distribution objectives that we may have in the country, so that is the way we have bidden it. It has risks associated with it, but, like Mr. Reece, I do not know. We have to find out if it is successful. We do not expect to be the low bidder because of the added cost of starting up a new plant, but I think there could be some advantage in Canada for it.

Senator Haidasz: I would like to ask Mr. Reece whether you have started any work in connection with this offset benefit?

Mr. Reece: No, the only work is the proposal on the packages that I have been asked to bid on. We have submitted our bids to the government and the Canadian government, and we are just waiting for a decision.

Senator Haidasz: I heard a rumour the other day that you have laid off some workers or that you plan to lay off some workers in your plant.

Mr. Reece: I laid off about 200 people some time back. It has been about 45 days since I laid those 200 off.

Senator Haidasz: How long are they going to be laid off?

Mr. Reece: It all depends on the work—for instance, if we get additional work in. It takes time. This past week I spent almost all week at the Long Beach, California plant. There are two or three jobs there that I am looking at to move up here. I think I will be successful, but again I have to bid on them. I think I can do a better job in bidding on them than some of my competitors down there, and I feel very strongly that I will get the job. Once we do, it will take time to move tooling up here and get the job started, and we will do it over a long period of time. I mentioned the leading edges on the DC-9 out of Tulsa. It took me almost one year from the day I started until I had the final ones moved in. We had to move it in on a systematic basis because in the learning curve we had to start from the beginning, and, by doing so, then your cost is very high when you come down the learning curve. If you flood it with many people, then your costs just get away from you, so we moved one cap at a time. It happens that there are six caps on the

[Traduction]

moi, s'il y a un chevauchement d'efforts ou d'outillage qui risque de faire augmenter le coût de l'avion, c'est au gouvernement canadien qu'il incombe de décider à qui ces projets seront confiés. Je suis comme tous les autres sous-traitants: j'ai fait mes soumissions et c'est tout. Si je suis chanceux, je gagerai et ce sera bien; sinon je serai perdant.

Le sénateur Haidasz: La société de Havilland bénéficiera-t-elle d'une part de ce projet compensatoire?

M. Sandford: Je l'ignore, sénateur. Nous avons présenté des soumissions pour quatre offres. En fait, notre soumission comporte des caractéristiques assez uniques. Nous avons convenus que si nous remportons le contrat, nous établirons une usine de fabrication au Québec à laquelle nous transférerons certaines activités courantes de de Havilland de manière à élargir la société. Nous pourrions alors offrir des emplois à 1,000 personnes. Cette façon de procéder est plus onéreuse, mais nous croyons qu'elle satisfait aux objectifs de distribution régionale du pays et c'est pourquoi nous avons préparé notre soumission en ce sens. Elle comporte évidemment des risques, mais à l'instar de M. Reece, j'ignore en quoi ils consistent. Il faudra attendre pour voir si ce sera un succès. Nous ne croyons pas que notre soumission sera la plus basse à cause des frais supplémentaires inhérents à la construction d'une nouvelle usine, mais je pense que ce serait avantageux pour le Canada.

Le sénateur Haidasz: Monsieur Reece, pourriez-vous me dire si vous avez commencé à travailler sur cet avantage de compensation?

M. Reece: Non, nous avons seulement préparé les offres à l'égard desquelles nous avons présenté des soumissions. Nous avons transmis nos soumissions à l'agence et au gouvernement canadien et nous attendons la décision.

Le sénateur Haidasz: J'ai entendu dernièrement une rumeur selon laquelle vous auriez déjà mis à pied ou compteriez mettre à pied des travailleurs de votre usine, est-ce exact?

M. Reece: J'ai mis à pied quelque 200 travailleurs il y a environ 45 jours.

Le sénateur Haidasz: Et pendant combien de temps seront-ils sans travail?

M. Reece: Tout dépend du volume de travail. Nous pourrions avoir du travail supplémentaire, mais cela prendra du temps. J'ai passé presque toute la semaine dernière à l'usine de Long Beach (Californie). Il y a là deux ou trois ouvrages que j'aimerais voir déménager ici. Je pense que je réussirai à le faire, mais il me faut encore une fois présenter des soumissions. Je crois être en mesure de présenter une soumission plus intéressante que certains de mes concurrents de l'endroit et il y a de fortes chances que j'obtienne le contrat. Ceci étant dit, il faudrait beaucoup de temps pour déménager l'équipement ici et commencer le travail, mais nous étalerons la tâche sur une longue période. J'ai déjà parlé des bords d'attaque du DC-9 de Tulsa. Près d'un an s'est écoulé à partir du jour où j'ai commencé le travail jusqu'au jour où les derniers éléments sont finalement arrivés ici. Nous avons dû procéder au déménagement de façon systématique, car il nous a fallu commencer au bas de la courbe d'apprentissage et les coûts sont très élevés

[Text]

right-hand side and six on the left-hand side. I moved one at a time and tried to do one a month. We were very fortunate that we did keep our costs down by doing it that way. So, to answer your question as to when we may bring others on, it depends on the economy and whether I can move additional work in. I believe that I can safely say that the work I have on board will not be taken away from me.

Senator Haidasz: This might be a military secret, but could you tell me what specific job you are going to do as far as your part of the picture in the building and manufacture of the F-18 is concerned?

Mr. Reece: We bid on two packages. There is no secret to that. One happens to be the fuselage side panels and the other is what we call the launching racks that are carried on the wings of the aircraft. If we should be fortunate in those bids, it would probably take me a period of nine months to a year before I would be tooled up on it and really in a position to produce the first article. If I am not mistaken, the first aircraft is due for delivery to Canada in October, 1982.

The Chairman: Could I interrupt you in your train of thought to just add this question to that? Are your bids only for the hundred-odd aircraft being built in Canada or for the whole program?

Mr. Reece: No, it will be for a program that says the number of aircraft being built for the Canadian government is one part of it. There are something like 1,336 aircraft possible under contract with the United States Government, and wherever we cut into that we would then build one-half of the balance of the total number of aircraft; in other words, if we cut in, say, at 400 and build a hundred-and-some aircraft for Canada, we would continue at that point to build half of the quantity in the United States.

The Chairman: So that you are not just building a portion of the Canadian order? If you are successful in this bid, you would then be providing half of these particular components for half the number of the aircraft made for the whole world. Is that how I should understand your answer?

Mr. Reece: Yes, and that is the way the contract is bid.

Senator Haidasz: Is there a technology transfer portion in this whole offset?

Mr. Reece: Yes, there is. Not so much in the items that we have bid on, but in other packages there is definitely a transfer of technology.

Senator Haidasz: You are linked, of course, with the parent company; therefore, don't you have free access to their technology?

Mr. Reece: Oh, definitely; no question about it. Regarding anything that we produce at the Malton plant, that we bid on

[Traduction]

dans ce genre de situation. En faisant appel à beaucoup de travailleurs, vous perdez bien vite le contrôle des coûts et c'est pourquoi nous avons décidé de déménager un culot à la fois. Il y a six culots du côté droit et six du côté gauche. Nous avons essayé d'en déménager un par mois. Nous avons été très chanceux en ce sens que nous avons pu maintenir les coûts à un minimum en procédant de cette façon. Ainsi, pour répondre à votre question quant à savoir si nous entendons en amener d'autres, tout dépend de l'économie et de notre capacité d'absorber du travail supplémentaire. Je pense toutefois être en mesure d'affirmer que nous ne perdrons certainement pas le travail que nous faisons à l'heure actuelle.

Le sénateur Haidasz: C'est peut-être un secret militaire, mais pouvez-vous me dire si vous allez participer à la construction et à la fabrication des F-18?

M. Reece: Nous avons présenté des soumissions pour deux contrats. Il n'y a rien de secret là-dedans. Un des contrats prévoit la fabrication des panneaux latéraux du fuselage et l'autre les supports de lancement attachés aux ailes de l'aéronef. Si nous réussissons à remporter ce contrat, il me faudra de neuf mois à un an avant de rassembler l'outillage nécessaire pour la production. Si je ne m'abuse, on attend la livraison au Canada du premier appareil en octobre 1982.

Le président: Puis-je vous interrompre un instant pour poser une autre question à ce sujet? Vos soumissions portent-elles uniquement sur la centaine d'appareils construits au Canada ou sur l'ensemble du programme?

M. Reece: Non, ce sera pour la partie du programme en vertu duquel un certain nombre d'appareils seront construits pour le gouvernement canadien. Je pense que le nombre total d'appareils pouvant être construits en vertu du contrat avec le gouvernement américain s'élève à 1,336 et si nous en obtenons une part, nous construirons la moitié du reste du total des appareils. C'est-à-dire que si nous obtenons un contrat de 400 et que nous construisons une centaine d'aéronefs pour le Canada, nous continuerons à fabriquer la moitié de la quantité prévue aux États-Unis.

Le président: Alors vous ne vous limiteriez pas à la fabrication du nombre destiné au Canada? Si vous remportez ce contrat, vous fournirez la moitié de ces pièces pour la moitié des appareils prévus pour le monde entier. Est-ce exact?

M. Reece: Oui, et c'est ce en quoi consiste notre soumission.

Le sénateur Haidasz: Ce programme comprend-il un élément de transfert de technologie?

M. Reece: Oui, mais pas tellement en ce qui concerne les pièces à l'égard desquelles nous avons présenté une soumission; d'autres contrats prévoient toutefois un transfert de technologie.

Le sénateur Haidasz: Vous avez, bien entendu, des liens avec la société mère. N'avez-vous pas alors accès à sa technologie?

M. Reece: Oh, certainement, il n'en fait aucun doute. En ce qui concerne les pièces fabriquées à l'usine de Malton, pièce

[Text]

and are fortunate enough to win, there is technology involved as far as the corporation is concerned, and, yes, that is free to me and is available to be transferred.

The Chairman: I had a question here, as a result of your remark a few minutes ago, that you spent about \$12 million, I think it was, on research and development.

Mr. Reece: It will be about \$12 million in the area of equipment that goes along with high technology.

This gets into new machinery. For example, you can take a piece of material that may be three inches thick, and in the normal process with conventional machinery, this piece of material will move through various areas of the shop, through experienced and skilled people. It will take considerable time, and it is very costly. Today, with some of the new equipment and technology, that same piece of material can be placed on one machine and be completed 98 per cent. The other two per cent of the work will consist of perhaps cutting tags that hold the part on the machine, or cleaning up the rough edges. You can see all that has been left out as far as new technology versus the old way in material handling.

The Chairman: That will be your expenditure in Canada in this coming year. Do I understand your answer to Senator Handasz to mean just that you have no inter-company transfer of funds for technology from the United States?

Mr. Reece: Very little. There is some, but we try to work on a small profit basis at our plant, and we crank our profits right back into the Malton facility. Of course, the federal government has been very helpful to us in the past with the DIP program. I do not know what we would have done in the early days of the DC-10 had it not been for the DIP program. We have progressively had less help, but there is no question that we need more help. I agree with my colleagues that it is very beneficial for us and it could mean the difference between whether we get a job and be able to keep it or even bid on it.

Senator Bosa: We seem to have been very successful in marketing and selling small aircraft such as the Otter. We have been successful in complementary areas such as selling parts which fit into American aircraft. However, when it comes to selling bigger aircraft, such as the Buffalo, we seem to attract the attention of the big manufacturers. One of the previous witnesses pointed out to us that when it comes to bigger aircraft we do not seem to be as successful because it attracts the attention of the competitors. Could Mr. Sandford make a comment on that?

Mr. Sandford: We are very proud of the fact it was first designed to a U.S. military requirement, and the U.S. military paid half of the development costs of the Buffalo, with the anticipation that they would buy quite a few of them. How-

[Traduction]

qui font l'Objet des soumissions que nous avons la chance de remporter, il y a bien entendu un élément de technologie qui entre en ligne de compte et elle est mise à notre disposition et transférée sans problème.

Le président: J'ai une autre question qui découle d'une observation que vous avez faite il y a quelques minutes, à savoir que vous avez consacré quelque \$12 millions à la recherche et au développement. Est-ce exact?

M. Reece: Il s'agira de près de \$12 millions dans le secteur de l'équipement pertinent à la haute technologie.

Cette somme est utilisée pour de nouvelles machines. Prenez par exemple un morceau de matériau d'une épaisseur de trois pouces. En suivant le processus normal avec du matériel ordinaire, ce morceau de matériau passera entre les mains d'ouvriers expérimentés et compétents en divers endroits de l'atelier. Cela prendra beaucoup de temps et sera extrêmement onéreux. Aujourd'hui, avec la technologie et le matériel nouveau, ce même morceau de matériau peut être placé sur une machine et être fini à 98 p. 100. Les deux autres pour cent du travail consisteront peut-être à couper les pointes qui maintiennent la pièce sur la machine ou à ébarber. Vous pouvez voir combien nous avons progressé dans la nouvelle technologie par rapport à l'ancienne.

Le président: Cela constituera votre principale dépense au Canada pour l'année qui vient. Dois-je comprendre que votre réponse au Sénateur Haidasz signifie que vous n'avez pas de transfert de fonds pour la technologie entre sociétés, à partir des États-Unis?

M. Reece: Très peu. Il y en a un peu mais nous essayons de travailler en réalisant de faibles bénéfices à notre usine et en les réinvestissant directement dans notre usine de Malton. Bien entendu, le gouvernement fédéral nous a grandement aidé par le passé avec son programme de production de l'industrie de défense. Sans ce programme, je ne sais pas ce que nous aurions pu faire lorsque le DC-10 en était à ses débuts. Nous avons progressivement reçu moins d'aide mais il ne fait pas de doute que nous aurions besoin d'en recevoir davantage. Je suis d'accord avec mes collègues sur le fait qu'elle nous est très utile et qu'elle peut signifier la différence quant à savoir si nous pouvons obtenir un contrat, le respecter et même soumissionner.

Le sénateur Bosa: Il semble que nous ayons très bien réussi à commercialiser et à vendre de petits avions tels que l'Otter. Nous avons également réussi dans des domaines complémentaires tels que la vente de pièces pour avions américains. Toutefois, lorsqu'il est question de vendre de plus gros avions tels que le Buffalo, nous semblons attirer l'attention des gros constructeurs. Un de nos précédents témoins nous a signalé que lorsqu'il est question de plus gros avions, nous semblons avoir moins de succès parce qu'ils attirent l'attention des concurrents. Monsieur Sandford pourrait-il formuler des remarques à ce sujet?

M. Sandford: Nous sommes très fiers que le Buffalo ait tout d'abord été conçu pour satisfaire aux besoins militaires américains. L'Armée américaine a payé la moitié des frais de mise au point du Buffalo, espérant en acheter beaucoup. Toutefois,

[Text]

ever, there was a change of philosophy in the United States, and we did not sell there.

The Chairman: A change in military philosophy?

Mr. Sandford: Yes. I still think there is a need for the Buffalo in the United States, but we have not been successful there.

The kind of people who want to buy the Buffalo tend to be small or third world nations. I can list ten countries that want to buy the Buffalo. Unfortunately, in a military sense, the Buffalo is the last type of airplane the military wants to buy. They want to buy fighters or trainers first. They can get by with old World War II freight aircraft.

For example, the military in Zimbabwe and Uganda want to buy Dash 7s, but they can never get them through the government. I think we all know about the problems of processing for military products. They are last on the list. We sell perhaps two here and perhaps two there, whereas we have de Havilland aircraft in 97 different countries around the world. When I went to school there weren't 97 different countries, but, anyway, there seem to be now and we sell them in each one of those countries.

Senator Bosa: You have been very prolific since you went to school!

Mr. Sandford: The Buffalo is a unique situation, and I will come back to that in a moment.

We are successful in selling the Dash 7 around the world. It will follow the path of the Twin Otter. The United States will still be a large part of the market. I would suggest to you that if we look forward five years from now we will find Dash 7s operating in 50 different countries. We already sell them to places like Greenland, Spain and the Middle East. We have just sold a couple to New Guinea and Honduras. We are in the final negotiations with two Latin American countries. We have sold them to the United Kingdom. We hope to be moving into Norway early in the new year. We are spreading across the world.

The difficulty in regard to the Buffalo is that invariably the military starts out with ambitions of buying 10 or 12 airplanes, and the budget becomes squeezed. However, we are very successful in selling large airplanes—that is "large by our standards."

Senator Bosa: If Canada were to develop its own defence or military aircraft, to what extent does Mr. Sandford think that companies such as McDonnell Douglas or Pratt & Whitney have the technology available from the parent companies? To what extent would they still have this technology available for input in an aircraft that would be designed to compete with the parent companies outside of Canada?

Mr. Sandford: I would not advocate that Canada get into the design of true military aircraft. I think the Buffalo is as far as we should go. I believe it would be a mistake because we do

[Traduction]

il y a eu une modification de la politique américaine à ce sujet et nous n'avons pas effectué de ventes dans ce pays.

Le président: Un changement dans la politique militaire?

M. Sandford: Oui. Je pense que les États-Unis ont toujours besoin du Buffalo mais nous n'avons eu aucun succès.

Les acheteurs de Buffalo ont tendance à être de petits pays ou le Tiers monde. Je peux énumérer dix pays qui désirent l'acheter. Malheureusement, du point de vue militaire, le Buffalo est le dernier type d'avion que les militaires désirent acheter. Ils désirent faire l'acquisition d'avions de chasse ou d'entraînement. Ils peuvent se débrouiller à l'aide d'anciens avions de transport datant de la Deuxième Guerre mondiale.

Par exemple, les armées du Zimbabwe et de l'Ouganda désirent acheter le Dash 7 mais elles ne peuvent jamais se les procurer par l'intermédiaire du gouvernement. Je pense que nous connaissons tous les problèmes concernant le traitement réservé aux produits militaires. Ils sont en fin de liste. Nous vendons peut-être 2 avions par-ci et 2 par-là, alors qu'on trouve des de Havilland dans 97 pays du monde. Lorsque j'allais à l'école il n'existait pas 97 pays différents, mais il semble que ce soit le cas maintenant et nous vendons dans chacun de ces pays.

Le sénateur Bosa: Vous avez été très prolifiques depuis l'époque où vous alliez à l'école!

M. Sandford: Le Buffalo représente un cas unique et j'y reviendrai dans un instant.

Nous avons réussi à vendre le Dash 7 dans le monde entier. Il suivra les traces du Twin Otter. Les États-Unis continueront à représenter une grande partie du marché. Je suis prêt à parier que dans 5 ans nous trouverons des Dash 7 dans 50 pays différents. Nous en vendons déjà au Groënland à l'Espagne et au Moyen-Orient. Nous venons d'en vendre deux à la Nouvelle-Guinée et aux Honduras. Nous sommes en train de terminer les négociations avec deux pays d'Amérique latine. Nous en avons vendu au Royaume-Uni. Nous espérons pénétrer sur le marché norvégien au début de l'année prochaine. Nous prenons de l'expansion dans le monde entier.

Le problème en ce qui concerne le Buffalo est qu'invariablement l'Armée envisage d'en acheter 10 ou 12, ce qui représente un contrat important selon nos normes, et que le budget est ensuite réduit. Toutefois, nous réussissons très bien à vendre les gros avions.

Le sénateur Bosa: Si le Canada devait assurer sa propre défense ou fabriquer des avions militaires, dans quelle mesure M. Sandford pense-t-il que des sociétés telles que McDonnell Douglas ou Pratt & Whitney disposent de la technologie de la société mère? Dans quelle mesure disposeraient-elles de cette technologie pour participer à la création d'un avion qui serait conçu pour concurrencer les sociétés mères en dehors du Canada?

M. Sandford: Je ne préconise pas que le Canada participe à la conception d'un véritable avion militaire. Je pense que le Buffalo représente notre réalisation maximale dans ce genre

[Text]

not have a large enough market here. I wish we did, but we do not have a large enough market.

I believe we should turn our energies to where we have been very successful, and that is in the commercial market around the world. I do, however, believe that we should tax—and I use "tax" in the very general sense—the United States manufacturers more aggressively than we do for the transfer of technology into Canada because we elect to use them as a source for our products.

Mr. Reece: On the military side, in going to components and systems, I think we would be better off to tie in with someone like the U.S. in the military and see if we can become a party to any new developments they may be considering. The two countries can sit down and work it out, and perhaps take a part of the aircraft and design in and build it from there. I think it is too costly today. As far as the military is concerned, we have two or three fighters on paper right now, but the expense is so tremendous that, unless we can get the proper financing from the U.S. federal government, we cannot afford to go ahead. If two countries like Canada and the U.S. can get together, then I think there is an excellent opportunity to move ahead and help design the first aircraft.

You did a beautiful job, I personally think, on the Arrow. Unfortunately, it didn't go. I think you were way ahead of the times with that aircraft. In fact, that would be a good airplane if you could produce it today. I think we have lost a lot of engineering technology to the United States because you did not have that kind of agreement. I honestly feel that with a selected group of people from the Canadian federal government working with a group from the U.S. Department of Defence you could come up with something. I do not think you can do it alone.

Mr. Smith: I support the view that we must be very selective in the areas we tackle. One could visualize a small military trainer being built in Canada, but we should not attempt to get into big sophisticated transports or big sophisticated military airplanes or big sophisticated engines. I think we would be far better to choose an area of specialty and concentrate on that.

Senator Bosa: In other words, complementarity. Have there been any efforts by the parent company to repatriate McDonnell Douglas Canada which provides some 5,000 jobs and is a sophisticated industry? Has the parent company ever exerted some pressure to repatriate part or all of that industry?

Mr. Reece: To move back to the United States? Yes, sir, I have been pushed to do that.

But when you look at the difference between the small aircraft and the large commercial aircraft components such as we have on the DC-10s—the wing—the set-up that I have at

[Traduction]

Je crois que ce serait une erreur parce que nous n'avons pas ici un marché assez important. J'aimerais bien, mais notre marché n'est pas suffisant.

Je crois que nous devons orienter nos efforts vers les domaines où nous avons très bien réussi, à savoir le marché commercial mondial. Je crois toutefois que nous devrions imposer et j'utilise le mot «imposer» dans un sens très général, les fabricants américains de façon plus énergique que nous ne l'avons fait pour le transfert de technologie au Canada, parce que nous choisissons de les utiliser comme source de nos produits.

M. Reece: Dans le domaine militaire, en venant aux composantes et aux systèmes, je pense que nous aurions avantage à nous associer dans cette branche avec un pays comme les États-Unis et de voir si nous pourrions participer à toutes les améliorations qu'ils peuvent envisager. Les deux pays peuvent se mettre d'accord, étudier la question, prendre éventuellement une partie de l'avion qui serait peut-être conçue et construite ici. Je pense que c'est trop onéreux aujourd'hui. Dans le domaine militaire, nous avons actuellement sur le papier deux ou trois chasseurs mais les dépenses sont tellement formidables qu'à moins d'obtenir un financement convenable de la part du gouvernement fédéral américain, nous ne pouvons aller de l'avant. Si deux pays comme le Canada et les États-Unis pouvaient s'unir, je pense que nous aurions alors une excellente occasion de progresser et de participer à la conception du premier avion.

Personnellement, je pense que vous avez fait un très beau travail sur le Arrow. Malheureusement, il n'a pas eu de succès. Je crois que vous étiez trop à l'avant-garde pour cette avion. En fait, ce serait un bon avion si vous pouviez le produire aujourd'hui. Je pense que nous avons perdu beaucoup de technologie au profit des États-Unis par suite de l'absence d'un tel accord. Je suis sincèrement d'avis que si un groupe choisi de représentants du gouvernement fédéral canadien travaillait avec un groupe du ministère de la Défense américaine, vous pourriez aboutir à quelque chose. Je ne pense pas que vous puissiez réussir seuls.

M. Smith: Je me range à l'opinion que nous devons être extrêmement sélectifs dans les domaines auxquels nous nous attaquons. On pourrait envisager la construction d'un petit avion d'entraînement au Canada mais nous ne devons pas essayer de nous lancer dans les gros avions de transport, les gros avions militaires ou les gros moteurs extrêmement compliqués. Je suis d'avis que nous ferions mieux de choisir une spécialité et de nous y tenir.

Le sénateur Bosa: En d'autres termes, la complémentarité. La société mère s'est-elle efforcée de rapatrier McDonnell Douglas Canada qui assure quelque 5 000 emplois et dont l'industrie est complexe? La société mère a-t-elle exercé des pressions en vue de rapatrier une partie ou la totalité de cette industrie?

M. Reece: Pour revenir aux États-Unis? Oui, monsieur, j'ai été poussé dans ce sens.

Lorsque vous examinez les différences entre le petit avion et les éléments du gros avion commercial, tel que le DC-10—l'aile—la structure que j'ai à l'usine de Malton—nous avons

[Text]

the plant at Malton—we have three stage jigs; that is, three platforms, 40 feet in height—I cannot see how we can ever attempt it. Sure, you can “bite the bullet,” as we say, and move it, but it would be very costly to do that. I have been pressured at times to do that, but I have been able to demonstrate to the corporation that our place is in Canada—cost-wise, efficiency-wise, and the group of people I have. To me, it has been a real challenge, and I have enjoyed it. One of these days I may be sent back to the United States—I do not know. I came out of the corporate office, and we have some spots in the States right now that are very demanding of certain skills. I have been approached on to make that move, and so far I have been fortunate to turn it down because of the activity we have going on at the plant here.

Mr. Smith: The secret of success is to be suitably competitive in Canada.

Senator Molson: Following through on the question of small countries building their own defence aircraft, what is the situation today in Sweden? They were perhaps a rare example of a country with a small population and a small force, but which was going far in the armaments field. Are they still doing that? What is the story?

Mr. Sandford: I believe they have very definitely changed their policy. They made a conscious decision—a published decision. It is certainly known within the industry—that they will probably not develop a new fighter there any more. They are still building a very sophisticated fighter airplane, but they have now funded their sole aircraft manufacturing company, called Saab, to become a competitor to de Havilland in the Dash 8. We have a 36-passenger airplane called the Dash 8. They have funded their aircraft manufacturing to go after that same market. I believe that in time they will follow the pattern of Belgium and other countries which still have an aircraft industry but will buy a common aircraft with other NATO countries and manufacture the parts of that airplane. I do not think they will ever become a prime manufacturer again. I think they are going the Canadian route of going after a selected part of the market.

Senator Molson: Is that true of the power components?

Mr. Smith: They took a Pratt & Whitney United States engine, the JT8D and converted that to a military engine. So they have not attempted to do complete engine design and development work. I support what John Sandford said, that it substantiates that we are on the right track here in seeking small, selected, specific segments of the business and not to tackle big sophisticated aircraft.

Senator Molson: What is Sweden doing about weapon systems and so on?

Mr. Sandford: The current government philosophy is that they will no longer become a prime contractor on any major weapon system. I think that is a 15-year phased answer. They have an orderly shift of their industry. That is the approach they are taking. You will see them sourcing missiles from the

[Traduction]

trois paliers de gabarits, c'est-à-dire trois plate-formes de 40 pieds de haut. Je ne vois pas comment nous pouvons nous attaquer au problème. Bien entendu, vous pouvez «tenir le coup» et les déplacer mais ce serait extrêmement onéreux. À certains moments on m'a poussé à le faire mais j'ai pu prouver à la société que notre place était au Canada par suite des coûts, de l'efficacité et du groupe d'adjoints dont je dispose. Pour moi, cela a été un vrai défi auquel j'ai pris plaisir. Un de ces jours je pourrai être renvoyé aux États-Unis, je ne sais pas. J'ai été envoyé ici par le bureau de la société. Nous avons en ce moment des entreprises des États-Unis qui recherchent de façon pressante certaines compétences. On m'a demandé de revenir aux États-Unis mais, pour l'instant, j'ai eu la chance de pouvoir refuser par suite des activités de notre usine d'ici.

M. Smith: Le secret du succès est d'être assez compétitif au Canada.

Le sénateur Molson: Pour en revenir à la question des petits pays qui construisent leurs propres avions de défense, quelle est aujourd'hui la situation en Suède? C'est peut-être un des rares exemples de un pays ayant une faible population et une faible armée mais qui va loin dans le domaine des armements. Poursuivent-ils dans cette voie? Que font-ils?

M. Sandford: Je crois qu'ils ont très nettement changé leur politique. Ils ont pris une décision consciente—une décision officielle. L'industrie n'ignore certainement pas qu'il ne sera pas construit de nouveaux avions de chasse dans ce pays. Ils construisent encore un avion de chasse très complexe mais ils ont maintenant financé leur unique société de fabrication d'avions, dénommée Saab, afin qu'elle concurrence le Dash 8 de de Havilland. Nous avons un avion pouvant transporter 36 passagers qui s'appelle le Dash 8. Les Suédois ont financé la fabrication de leur avion pour nous concurrencer sur le même marché. Je pense que le moment venu ils suivront l'exemple de la Belgique et d'autres pays, qui possèdent une industrie aéronautique mais qui achètent des avions communs avec les autres pays de l'OTAN et fabriquent les pièces de ces avions. Je ne pense pas qu'ils redeviennent des fabricants importants. Je suis plutôt d'avis qu'ils vont suivre la voie canadienne et chercher à s'implanter sur une partie déterminée du marché.

Le sénateur Molson: Cela est-il vrai pour les éléments de propulsion?

M. Smith: Ils ont adopté un moteur américain Pratt & Whitney, le JT8D et l'ont transformé en moteur militaire. Ils n'ont donc pas essayé de concevoir le moteur complet et d'effectuer les travaux de mise au point. J'approuve ce qu'a déclaré John Sandford et qui confirme que nous sommes dans la bonne voie en recherchant de petits secteurs choisis et précis du monde des affaires, plutôt que nous attaquer à un gros avion complexe.

Le sénateur Molson: Que fait la Suède au sujet des systèmes d'armes, etc.?

M. Sandford: La politique actuelle du gouvernement est qu'il n'achètera plus aucun système d'armes important. J pense que la réponse s'échelonne sur 15 ans. Ils ont systématiquement modifié leur industrie. C'est l'approche qu'ils ont adoptée. Vous les verrez importer des missiles du Royaume-Uni.

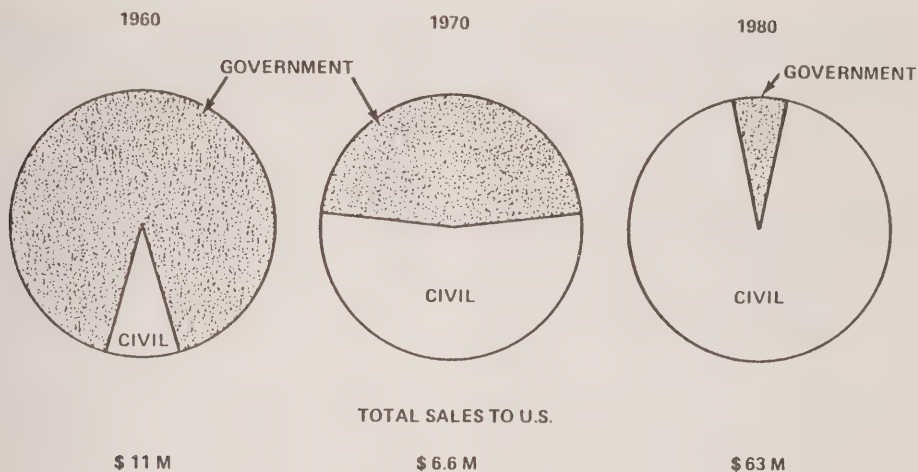
[Text]

[Traduction]

FIG. 3



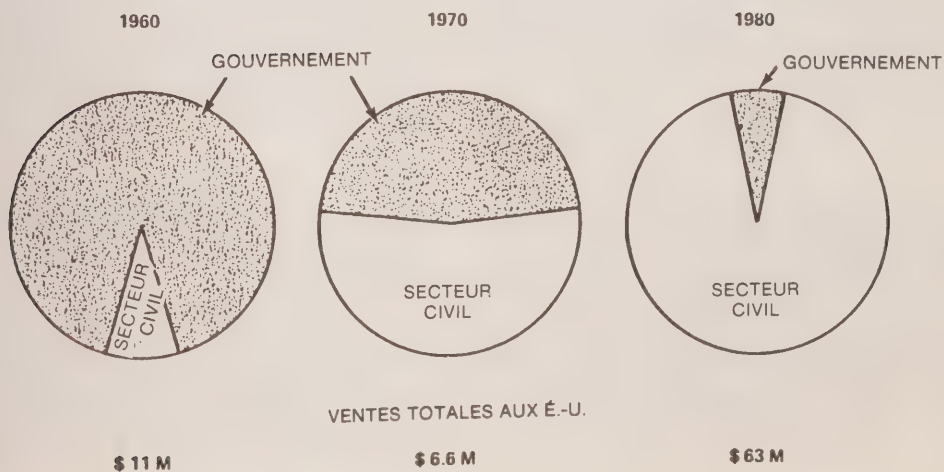
SALES TO U.S. **Government/Military & Civil**



GRAPHIQUE 3



VENTES AUX ÉTATS-UNIS **Gouvernement/secteurs militaire et civil**



[Text]

U.K. and perhaps assembling them there, but they will only participate as a partner, as has happened with most European countries today.

The Chairman: At the risk of keeping you gentlemen too long, I have a few questions that I would like to ask before we adjourn.

Mr. Sandford, I would like you to develop in more detail the reason behind your company's sales to the military in the United States dropping from about 90 per cent of your sales in 1960 to less than half in 1970, and down to less than 10 per cent in 1980. Would you give us the story behind that?

Mr. Sandford: Originally, we looked to the United States, in effect, to tell us what to design. Whereas the Caribou aircraft, and the Otter before it, was looked at as an aircraft for the Canadian north, it was equally looked at, perhaps more importantly, as an aircraft for the U.S. military, because they bought the majority of them. Certainly there are a lot of Beavers and Otters flying throughout northern Canada, but the United States bought them 800 at a time—in 200s. The U.S. military, apart from a few twin Otters that we sell to them, has now dried up as a market source. That came about for a couple of reasons: first, the United States has a strong aircraft manufacturers lobby, and you can really say that Beech and Cessna built airplanes that were quite similar to the Twin Otter. The only way that we are able to sell the Twin Otter to the U.S. military today is because it can operate on floats, whereas the airplanes built in the United States cannot do so. That is important. So we find Twin Otters in the U.S. military in Alaska. But, as I have mentioned before, we have not used the leverage with the U.S. military to get them to take a serious look at the Buffalo and the Dash-7. Frankly, the Pentagon is so enormous that I almost tremor to try to go in there and find the people we could sell the airplane to. We have a lot of interface with the U.S. military, in trying to sell to the U.S. military, but ultimately I do not believe that we will be successful against the lobbies of the U.S. military manufacturers unless we do it on a government-to-government basis.

The Chairman: The reason I ask this question—and I will accept comments from either of your two confreres—is that evidence we have had previously is that we continue, under the Defence Production Sharing Agreement, to remain in reasonable balance with the United States on military procurement; yet, in your particular company it has fallen almost to zero—so we must have to be picking it up somewhere else. Surely, in a high technology field, with such a large military component as the aerospace industry, if we are generally maintaining an equilibrium under DPSA—

[Traduction]

et peut-être les y assembler, mais ils ne participent qu'à titre d'associés, comme cela se produit aujourd'hui pour la plupart des pays européens.

Le président: Messieurs, au risque de vous retenir trop longtemps, j'aimerais poser quelques questions avant que nous levions la séance.

Monsieur Sandford, j'aimerais que vous nous fournissiez davantage de détails sur les raisons pour lesquelles les ventes de votre société à l'armée américaine ont baissé d'environ 90 à 100 qu'elles étaient en 1960, à moins de la moitié en 1970 et moins de 10 p. 100 en 1980. Pourriez-vous nous dire ce qu'il s'est passé?

M. Sandford: Primitivement, nous attendions en effet qu'il y ait des États-Unis nous donnent des directives. Le Caribou et avant lui, l'Otter était considérés comme des avions pour le nord canadien. En outre, ce qui est peut-être plus important, ils étaient considérés comme des avions destinés à l'armée américaine qui nous en avait acheté la plus grande partie. Un grand nombre de Beavers et d'Otters survolent certes le nord du Canada, mais les États-Unis en ont acheté 800 d'un seul coup—par groupe de 200. Exception faite de quelques Twin Otters, l'armée américaine ne nous achète plus rien, cela pour deux raisons: premièrement, les avionneries américaines exercent de fortes pressions sur le gouvernement américain et deuxièmement, Beech et Cessna construisent des avions qui ressemblent en bien des points au Twin Otter. La seule raison pour laquelle nous réussissons aujourd'hui à vendre des Twin Otters à l'armée américaine est qu'ils sont munis de flotteurs, alors que les avions construits aux États-Unis ne le sont pas. C'est un facteur important. C'est pourquoi l'armée américaine utilise des Twin Otters en Alaska. Cependant, comme je l'ai mentionné plus tôt, nous n'avons exercé aucune pression sur celle-ci pour qu'elle examine de plus près le Buffalo et le Dash-7. Le Pentagone est une organisation si vaste que je tremble presque à l'idée d'avoir à m'y rendre pour essayer de trouver des gens à qui nous pourrions vendre l'avion. Nous avons établi de relations étroites avec l'armée américaine, mais je ne crois pas que nous puissions tenir tête aux groupes de pressions des fabricants américains de matériel militaire, à moins que le gouvernement canadien n'intervienne directement auprès du gouvernement américain.

Le président: J'aimerais poser une question—à laquelle d'ailleurs pourra répondre l'un ou l'autre de vos collègues—relativement à un témoignage précédent selon lequel le Canada continue en vertu du Programme de participation à la production de défense (PPPD), à occuper une place raisonnablement équilibrée par rapport aux États-Unis sur le plan des achats militaires. Pourtant, comme les affaires de votre compagnie en sont maintenant presque au point mort, il faut supposer que d'autres sociétés se sont accaparées votre part. Dans un domaine de haute technologie comme l'industrie aéronautique où l'élément militaire occupe une place prépondérante, s'il y a dans l'ensemble maintien de l'équilibre aux termes du PPPD—

[Text]

Mr. Smith: I think we are heading—

The Chairman: It is moving that way because of the fighter plane purchases, and so on, but it would seem to me that your particular industry is not contributing to an equilibrium under DPSA; and if not, should we not be doing that, in view of the huge military component in your industry in the United States?

Mr. Smith: Yes. We hear quite a bit of evidence to the effect that the Americans are perhaps more ready than they have been for a while to really start at the front end of projects with us and work with us. We are going to have to put some money into that process, and we have been recommending, in various briefs to DITC and other departments, that there be a fund that will enable us to go in at the front end, share some advanced design work and research and development, and get started at the right time—and then either undertake a complete small project—say, a small engine or a small trainer airplane—or undertake a relevant portion of a bigger project; but being in at the front end so that we will have the full benefit of the developing technology.

The Chairman: So you come back to DIP again. Two weeks ago we had a witness here—Mr. Mundy—who said he felt that—he used the word “chiselling”—in a sense Canada was chiselling on American technology because we were putting such a small percentage of our own gross national product into it, that we were riding free on their backs, and they did not like that very much. To keep our equilibrium under DPSA, we gain have to go back to DIP. I believe that is what you are saying.

Mr. Sandford: Yes. If I might emphasize one point, there are a number of programs that are available to Canadian industry under DPSA today that companies cannot participate in because there is no DIP. We are turning down opportunities under DPSA. I should say that, as Mr. Smith suggested, we are going to seriously be out of balance under DPSA. The reason why we are in balance right now is that we have not bought anything for such a long time. But as we make our major expenditures on the CP-140 and on the F-18, we will be seriously—

The Chairman: Way out of balance.

You have to redress that. You are simply saying that in an industry such as yours you need not only the old DIP, but even more, such as competitors in Europe and elsewhere are getting.

You have provided all of the wings, and so on, for many, many years for the family of DC-9 aircraft. Then, with regard to the new generation—I think you call it the Super-80—of DC-9s, of which there will be large numbers coming on, am I correct in thinking that you will be producing the components for them as well in your plant here, as you did for the original DC-9 and DC-10, and if so, how did that come about? Was it

[Traduction]

M. Smith: Je crois que nous remontons la pente.

Le président: Oui, en raison de l'achat d'avions de combat, etc., mais il me semble que votre industrie ne contribue pas à un équilibre aux termes du PPPD et, si tel est le cas, n'est-ce pas ce qui devrait être fait étant donné l'envergure de l'élément militaire de votre industrie aux États-Unis?

M. Smith: Oui. Tout semble indiquer que les Américains sont peut-être plus prêts qu'ils ne l'ont été depuis longtemps à investir avec nous dans des projets, dès leur lancement, et à travailler en collaboration avec nous. Nous devons faire des mises de fonds initiales et nous avons recommandé, dans divers mémoires présentés au ministère de l'Industrie et du Commerce et à d'autres ministères, qu'on mette à notre disposition des fonds qui nous permettront d'investir dès le début, de collaborer aux travaux de conception, ainsi qu'à la recherche et au développement et d'intervenir au moment opportun pour entreprendre ensuite soit l'entière réalisation d'un projet de faible envergure, par exemple la construction d'un petit moteur ou d'un petit avion de formation, soit l'étape appropriée d'un grand projet. Si nous participons aux travaux, dès leur tout début, nous profiterons pleinement de la technologie nouvelle.

Le président: Vous en revenez donc au programme de production de l'industrie de défense (PPID). Il y a deux semaines, nous avons entendu le témoignage de M. Mundy qui disait croire et il a utilisé le terme «escroquerie», que, dans un certain sens, le Canada rognait sur la technologie américaine parce qu'il n'investissait qu'un faible pourcentage de son produit national brut, et qu'il se servait ainsi des américains, ce que ceux-ci n'apprécient guère. Pour maintenir notre équilibre aux termes du PPPD, il nous faut donc recourir au PPID. Est-ce bien ce que vous voulez dire?

M. Sandford: Oui. J'aimerais toutefois souligner une chose et c'est qu'un certain nombre de programmes sont offerts à l'heure actuelle à l'industrie canadienne aux termes du PPPD auxquels les entreprises ne peuvent participer parce qu'il n'y a pas de PPID. Il vous faut refuser les chances qui vous sont offertes en vertu du PPPD. Je pense, comme M. Smith, que nous ne pourrions longtemps maintenir notre équilibre. Nous pouvons le faire à l'heure actuelle parce que nous n'avons rien acheté depuis longtemps. Mais lorsque nous engagerons des dépenses importantes à l'égard du CP-140 et du F-18, nous risquerons sérieusement—

Le président: De rompre l'équilibre.

Vous devez tenter de rétablir la situation. Tout ce que vous dites, c'est qu'une industrie comme la vôtre voudrait profiter, non seulement du PPID, mais également des avantages qui sont offerts à ses compétiteurs d'Europe et d'ailleurs.

Vous avez fabriqué toutes les ailes, etc., pendant un bon nombre d'années, de tous les modèles de DC-9. Pour ce qui est des nouveaux DC-9, je crois que vous les appelez les Super-80, qui seront produits en grand nombre, n'ai-je pas raison de croire que vous en fabriquerez toutes les pièces ici comme ce fut le cas pour le DC-9 et le DC-10 et, si c'est vrai, comment

[Text]

automatic, because you had done the DC-9 before, that you have ended up doing the Super-80?

Mr. Reece: Well, it goes back to the period 1963-65. We started what we call the DC-9 series 10. It was a small aircraft. We went from that to the series 20, series 30, series 40, series 50, and of course the new aircraft is the series 80.

We have continuously, up to the point of the Super-80, built what we call a two-piece wing aircraft, in which we built two sections, a right- and left-hand section, joined them together at the Long Beach plant and put the fuselage on to make the aircraft. Well, again it came back to cost of investment for inventory before we delivered the first aircraft. Inflation entered into the picture considerably. So, knowing that our experience had been that we had built all of the other, previous series, when the 80 came along I took a group of our engineers, went to the Long Beach plant, spent considerable time there with them, going over our component, and assumed that because we had built all the other series there was no reason why we could not build the Super-80.

I was well down the road with the engineering people with the idea of doing this, when I took a vacation. I went to the St. Louis area, where our corporate headquarters are. At that time, being on three weeks' vacation, it happened that the president of our corporation was on vacation at the same time, and the chairman, Mr. James S. McDonnell, whom we call "Mr. Mac", was pretty much in charge of running the plant. He called me at my home and asked me to come in. He said, "I recognize that you're on your vacation, but I would still like you to come in. I want to talk to you."

As I approached him that morning he said to me, "Everett, I want you right now to forget that you were ever going to build the Super-80 in Canada." I'll tell you that was a shock. I felt I was well down the road with the two-piece wing the same as we did before, and "Mr. Mac", being a very good design engineer, I felt that there was no problem. However, the costs came up, and the suggestion that we should build a three-piece wing, letting somebody else help build that third piece, and letting them take the risk over "X" number of airplanes, and the cost of doing that. Then he proceeded to say, "Well, we want to rename the plant up there to McDonnell Douglas Canada Limited, which before that was Douglas Aircraft of Canada." He said, "We want to have open house, and a few things like that. We want to put up a nice sign there to represent the company." He didn't want to talk about the Super-80 at all.

I was very discouraged, and I spent about two and a half hours with the man. I left him that day thinking, "Well, gee, all the effort I spent with these people." What was I going to do when I went back to the Malton facility and told my people what had happened?

I returned to the work I was doing down there, and during the second week he called me again and asked me to come in. I went in and we discussed the plans of what he had asked for before. Then he got back a little bit into the Super-80, and wanted to know my true feelings as to why I felt so strongly about it. I said that a good design engineer would certainly not design an airplane with a three-piece wing, because it was too

[Traduction]

en êtes-vous arrivé à cette fin? Est-ce parce que vous avez fabriqué le DC-9 que vous fabriquez aujourd'hui le Super-80?

M. Reece: Cela remonte à la période de 1963-65, pendant laquelle nous avons fabriqué la série 10 du DC-9. C'était un petit avion. Puis nous sommes passés aux séries 20, 30, 40, et, de là, au nouvel avion de la série 80.

Nous avons toujours, jusqu'au Super-80, construit ce que nous appelons un avion muni d'aile à deux pièces, c'est-à-dire que nous fabriquons deux sections, gauche et droite, que nous rassemblons à l'usine de Long Beach et que nous y ajoutons le fuselage. Il a fallu une fois de plus considérer le coût des investissements avant de pouvoir livrer le premier avion. L'inflation y était un facteur très important. Ainsi, parce que nous avions fabriqué toutes les autres séries précédant le prototype 80, je me suis rendu avec un groupe d'ingénieurs à l'usine de Long Beach où nous avons longtempes examiné l'organisation et en sommes venus à la conclusion, que, du fait que nous avions fabriqué toutes les autres séries, il n'y avait aucune raison de ne pas fabriquer le Super-80.

L'idée était assez avancée lorsque j'ai décidé de prendre des vacances. Je me suis rendu dans la région de St-Louis, où se trouve notre siège social. Mes vacances devaient durer trois semaines et il s'est trouvé que le directeur général de notre société était également en vacances. Ainsi c'est le président, M. James S. McDonnell, que nous appelons «M. Mac», qui s'occupait de l'usine. Il m'a téléphoné chez moi pour me demander de lui rendre visite. Il m'a dit: «Je sais que vous êtes en vacances mais j'aimerais quand même vous rencontrer, j'ai à vous parler.»

Il m'a dit dès le début: «Everett, je veux que vous abandonniez tout de suite l'idée de construire le Super-80 au Canada. Je peux vous dire que ça a été un choc. Je croyais que mon idée d'une aile en deux sections, comme nous l'avions toujours construite, avait presque été acceptée et «M. Mac» étant un très bon ingénieur, je croyais qu'il n'y avait aucun problème. Toutefois, il a soulevé la question des coûts et proposé qu'on nous construise une aile en trois sections et que nous laissions une autre usine fabriquer cette troisième section. Nous prenons des risques sur un nombre d'avions et assumer les coûts. Il m'a ensuite dit: «Nous voulons changer le nom de Douglas Aircraft du Canada pour celui de McDonnell Douglas Canada Limited. Nous aimerions organiser une réception, et nous voulons que soit apposée sur les bâtiments une belle enseigne représentant la compagnie.» Il n'a pas voulu du tout parler du Super-80.

J'étais très découragé et notre rencontre a duré environ heures et demie. Je l'ai quitté en me disant «Quand je pense tous les efforts que j'ai déployés». Comment allais-je annoncer à mes employés de Malton ce qui était arrivé?

J'ai repris mon travail et, au cours de la deuxième semaine, il m'a une fois de plus demandé de le rencontrer. J'y suis allé et nous avons discuté des plans dont il m'avait parlé. Puis, il a abordé la question du Super-80 et m'a demandé pourquoi j'en tenais tant. Je lui ai répondu qu'un bon ingénieur ne concevrait certainement pas un avion muni d'une aile en trois sections parce qu'il reviendrait trop cher et qu'il serait difficile

[Text]

ostly, too heavy to handle, and it just was not the way to go. I aid, "On the other hand, I feel that our facility in Malton, our performance, our costs, our quality and scheduling can show that there is not a component in the corporation that can beat us."

Well, he had to acknowledge that I had a point, but I still eft him that day with the idea that I wasn't certain; I was on he fence as to whether I was going to get to build it or wasn't. I returned to my home there, and the third week he called me, n a Thursday afternoon, asking me to come in, just before I was going to get ready to drive back. I went in, sat down with im and spent about three hours any here. He referred to my eing so convincing about being able to back up with costs, performance, quality and meeting a schedule, and on that core I may say that of all the projects I have ever been on I ave never missed a schedule. The Malton facility was No. 1 n the corporation as far as such factors as quality, cost and performance were concerned, and so when he got into that hase of it I felt that I had made an inroad. As a consequence was then very demanding. I said, "Yes, sir. It must be built n Malton, and it must be a two-piece wing." As a result, when he conversation was over, he said, "Well, I'm going to permit ou to build the Super-80 in Canada."

I felt relieved then that my efforts were worthwhile with the entleman; but he was very demanding with me. I think he as trying me out to see if I was really convinced that this is hat should be done. He said, "You know, you may not be in Canada to build it." I said, "Maybe not, but I certainly want o get that program off and running."

As a result, today we have delivered three of the Super-80s. wo have gone to the Swiss airline, Swissair, and one has gone o Austria, from the Long Beach plant. I have, however, elivered 56 sets of components of the Super-80 from our acility in Malton. We are on schedule, we are on cost, we ave got the best quality in the units that are being put into he Long Beach plant.

It is unfortunate that the chairman passed away a short time go, but he was able to see that we did deliver from our Malton facility and do as we told him we would do.

The Chairman: That is a fascinating story, Mr. Reece. Thank you very much. It is a very personal victory of yours, as result of which that business is still in Canada.

In wrapping up, I wonder if I could just come back to the ublic of research and development, and the need for DIP ye assistance.

Going back to Mr. Mundy's testimony once again, he used he figure, as I recall, of a dollar of up-front money from DIP. Je was talking about non-repayable money, although you are epaying DIP money in your industry, so as not to suffer a ountervail. But that up-front money from DIP, paid or npaid, produces about \$30 of production for every dollar put n. Two of you today have said that the figure of \$1 put in produces \$28 out, and I am very glad that your figures come o close to Mr. Mundy's. You have also pointed out that a

[Traduction]

manier et que ce n'était d'ailleurs pas la façon de procéder. Je me suis ainsi exprimé: "D'autre part, je crois que l'expérience de l'usine de Malton, notre rendement, nos coûts, notre qualité et notre respect des délais montrent qu'aucun élément de la société ne peut nous surpasser."

Il a du se rendre à l'évidence, mais je n'étais pas certain en le quittant qu'il allait changer d'idée. Je ne savais pas au juste si j'allais pouvoir construire l'avion ou non. Je me suis rendu à ma résidence américaine et, le jeudi après-midi de la troisième semaine, il m'a téléphoné pour me demander de le rencontrer à nouveau comme je m'apprêtais à partir. J'ai passé environ trois heures avec lui. Il m'a dit que j'avais été très convaincant au sujet des coûts, du rendement, de la qualité et du respect des délais et je dois d'ailleurs avouer que j'ai toujours respecté les délais des projets que j'avais entrepris. L'usine de Malton était en tête de liste pour ce qui est des facteurs qualité, coût et rendement et lorsqu'il a admis cela, j'ai senti que j'avais réussi une percée. Je suis donc devenu très exigeant. Je lui ai dit: «Oui, Monsieur. L'avion doit être construit à Malton et il doit être muni d'une aile en deux sections.» A la suite de notre conversation, il m'a dit: «Soit, je vous permettrai de construire le Super-80 au Canada.»

J'ai été heureux de voir que mes efforts avaient porté, mais il n'en demeure pas moins qu'il a été très exigeant. Je crois qu'il voulait voir si j'étais vraiment convaincu que c'était là la façon de procéder. Il m'a dit: «Vous savez, vous ne serez peut-être pas au Canada pour construire l'avion», ce à quoi j'ai répondu: «Peut-être pas, mais je veux être là pour lancer le programme.»

Ainsi, nous avons à ce jour livré trois Super-80. Deux ont été achetés par Swissair et un autre, de l'usine de Long Beach, par l'Autriche. J'ai, toutefois, livré 56 ensembles de pièces de Super-80 fabriquées par notre usine de Malton. Nous respectons les délais et les exigences en matière de coûts et nos pièces sont les meilleures qui entrent à l'usine de Long Beach.

Il est malheureux que le président vienne de mourir, mais il a pu se rendre compte que nous avions fabriqué les pièces voulues à l'usine de Malton et que nous avions procédé de la façon promise.

Le président: C'est une histoire passionnante, M. Reece. Merci beaucoup. C'est une victoire que vous avez remportée personnellement, grâce à quoi cette affaire est restée au Canada.

Pour terminer, je voudrais revenir un moment à la recherche et au développement ainsi qu'à la nécessité de programmes d'aide du genre du PPID.

Pour en revenir au témoignage de M. Mundy, si je me souviens bien, il a parlé de l'importance de l'investissement initial dans le cadre du programme de productivité de l'industrie de défense. Il parlait de fonds non remboursables, bien que dans votre cas, vous remboursiez les subventions accordées par le PPID pour ne pas avoir à payer de droits compensateurs. Mais la subvention initiale octroyée par le PPID, remboursable ou non, génère approximativement \$30 de production pour chaque dollar investi. Deux d'entre vous aujourd'hui ont dit

[Text]

dollar up front in DIP could produce about \$12 back in corporate tax, in your case, I think Mr. Smith, over four or five years, so that while some people are critical of business coming to the public trough, as it were, the evidence before this committee is clearly, now, from several witnesses, that other countries do it, that R&D has to be up-front money, and that it nearly always comes from government. In the United States, partly because of the huge military structure, the fact that the up-front money there is many times what it is in Canada, as it is in France and England, is disguised.

What I am rather horrified by, with the DIP money drying up at the moment, particularly as far as your industry is concerned, although we have had similar evidence from other industries, is that cutting the funds is easy for a government to do at a time of budgetary restraint such as we have now, in view of this huge deficit, because your industry is so successful. You have gone from a few hundred million to two billion in the last few years, and look as though you are going to go to four billion.

Would your assessment be that there is a serious danger that because you are a winner and not a loser, as an industry, you are not going to get the DIP money that you should be getting? In other words, I am concerned that Canada is too busy running around throwing money at the losers when it should be giving up-front money to the winners.

Mr. Smith: We share that view completely. The hazard, as I indicated, is the 10-year time factor. You can cut the money off for a period and not see the effect for quite a while. Similarly, once you are down, it is a very long trail to build up again.

I should be quite specific about the DIP fund. That fund, in real dollars, has been going down steadily. Within the last year there has been a significant chunk of additional money put in, but partly in support of NFA, front-end procurement, which has nothing to do with the R&D, and partly for one specific project. You may see that the total DIP funds went from, say, \$50 million last year to close to \$100 million this year, but part of that is front-end start-up money for NFA components, not R&D, and part of it—

The Chairman: NFA?

Mr. Smith: New fighter aircraft—F-18 components.

The Chairman: That is not R&D?

Mr. Smith: That is not R&D. The other component was for specific project, I believe, on the Cruise missile. So that the total has been up, but that has impacted only one company. The total industry has not seen any increase in DIP. Within the last year or two there have, in fact, been adequate DIP

[Traduction]

que \$1 investi en rapporte 28 sous forme de production, et suis heureux de constater que les chiffres que vous citez sont très proches de ceux de M. Mundy. Vous avez également fait remarquer que chaque dollar accordé par le PPID en génère 12 autres sous forme d'impôt sur les revenus des sociétés, dans votre cas monsieur Smith, sur 4 ou 5 ans, et bien que d'aucuns redoutent la privatisation, qui a déjà eu lieu, les témoignages présentés au Comité par plusieurs témoins montrent que dans ces trois pays y ont recours, c'est-à-dire que les fonds destinés à subventionner la recherche et le développement représentent presque toujours un investissement public. Aux États-Unis, en partie à cause de l'importance de l'appareil militaire, cette mise de fonds initiale est déguisée car elle est de loin beaucoup plus importante qu'au Canada, sans parler de la France et de l'Angleterre.

Ce qui me choque, lorsque je pense que le PPID a de moins en moins de fonds à donner, notamment dans notre cas, et bien que nous sachions que c'est la même chose dans d'autres secteurs industriels, c'est que le gouvernement, à une époque d'austérité budgétaire comme celle que nous connaissons, l'heure actuelle, puisse facilement imposer des restrictions à l'importance du déficit budgétaire, car notre industrie est si rentable. Ainsi, nous sommes passés de quelques centaines de millions de dollars à 2 milliards au cours des dernières années et tout indique que nous allons atteindre les 4 milliards.

Étant donné que votre industrie est rentable, pensez-vous que vous risquez de ne plus recevoir de subventions du PPID auxquelles vous avez droit? En d'autres termes, je crains que le Canada ne soit trop occupé pour l'instant à aider les sociétés en difficultés plutôt qu'à celles qui sont rentables.

M. Smith: Nous sommes tout à fait d'accord. Comme je l'ai dit, il y a un risque après 10 ans. On peut couper les subventions pendant un certain temps sans en voir immédiatement les effets. Dans le même ordre d'idée, lorsqu'on est au bas de la pente, de la vague, il est très difficile de la remonter.

Il faudrait que je sois plus précis en parlant du fonds du PPID. Ce fonds n'a cessé de diminuer en valeur réelle. L'année dernière on y a versé des sommes importantes qui ont permis d'effectuer certains investissements en partie pour permettre d'acheter le NFA, ce qui n'a rien à voir avec la recherche et le développement, et également de financer un projet particulier. Comme on peut le constater, le fonds du PPID est passé de \$50 millions l'année dernière à presque \$100 millions de dollars cette année, mais pour partie cet argent a servi à investir dans l'achat de composants du NFA, non pas à la recherche et au développement.

Le président: Que faut-il comprendre par NFA?

M. Smith: Il s'agit de composants du nouvel avion de chasse F-18.

Le président: Il ne s'agit pas de R&D?

M. Smith: Non. L'autre élément était un projet particulier relatif, je crois, aux missiles Cruise. Donc le total a été relevé, mais les retombées n'ont bénéficié qu'à une seule société. Le secteur industriel dans son ensemble n'a bénéficié d'aucune augmentation du PPID. Au cours des deux dernières années

[Text]

unds. The department people could say, a year ago, that in no case had a department been refused for want of DIP funds. Happily, there is a whole lot more R&D suddenly being undertaken, and right now there is a crisis shortage of DIP funds, so that we are certainly missing today, in a variety of companies, opportunities for new project development.

The Chairman: In a very broad ball park figure, what would you estimate the gross amount in DIP grants, which are, by our charts, more than matched by the industry, that you would need in the aerospace industry per year to properly support the type of growth that is possible in your industry?

Mr. Smith: My guess is that instead of there being \$50 million a year, there ought to be in the order of \$300 million a year.

Mr. Sandford: I would have said between \$200 million and \$250 million.

The Chairman: That is just for aerospace?

Mr. Sandford: Yes, aerospace and electronics, the electronics industry division.

The Chairman: There are other technology areas in the country as well that could use DIP funds, so you are talking about quite large sums, but what you are talking about is 10 per cent of your gross sales coming forward.

Mr. Smith: I think the real proof of the pudding is the \$1 to \$28 or \$30 ratio that is an established record. If you look at that again, there are a variety of other places money has been put in trying to develop this country that would show up very well.

Mr. Sandford: I think I would add another piece of proof, and that is that the company is matching what the government is putting in, and we are not going to put in money frivolously unless we think we are going to get a good return on the investment.

The Chairman: Obviously, as long as you are putting up 60 per cent of the money, you are not going to be throwing away the DIP funds. Your industry employs approximately how many, across the board?

Mr. Sandford: Approximately 42,000 to 43,000 people at present. That is the association members. There is a whole spin-off of other industries that benefit from it, but if you say those who make up our association, it is about 40,000 employees, and I think you could say that that would equate to about 100,000 jobs in Canada in total, if you take care of the caterers that come into our plant, the people who provide the oils and the greases and what-have-you.

The Chairman: I will be frank. I cannot help, in the back of my mind, trying to equate that \$200 million with the \$200 million guaranteed to Massey-Ferguson for 5,000 employees.

Mr. Reece: May I speak on that subject? I mentioned the \$12 million in investment on capital equipment for higher technology. If I were assisted by about \$3 million, cutting my

[Traduction]

fait, les subventions ont été suffisantes. Les responsables du ministère ont pu dire il y a un an de cela qu'on n'avait jamais refusé à un ministère des subventions dont il avait besoin. Heureusement, tout à coup, beaucoup plus de R&D, et à l'heure actuelle, on assiste à une crise imputable à une pénurie de fonds, ce qui fait que certaines sociétés manquent des occasions de lancer d'autres projets de développement.

Le président: Grosso modo, à combien estimez-vous les subventions accordées par le PPID qui, d'après vos tableaux, correspondent à celles consenties par l'industrie, et dont l'industrie aérospatiale a besoin chaque année pour garantir sa croissance?

M. Smith: Plutôt que \$50 millions par an, il faudrait que nous obtenions quelque \$300 millions.

M. Sandford: J'aurais pensé \$200 à \$250 millions.

Le président: Et c'est seulement pour l'industrie aérospatiale?

M. Sandford: Oui, l'industrie aérospatiale et l'électronique, la division du secteur de l'électronique.

Le président: Il y a d'autres secteurs technologiques au Canada qui ont besoin aussi des fonds du PPID. Vous parlez de sommes très importantes, de 10 p. 100 de toutes vos ventes.

M. Smith: Je crois que la preuve en est dans le coefficient reconnu qu'est de \$1 à \$28 ou \$30. A y bien regarder, on constate qu'il y a d'autres secteurs dans lesquels on a investi pour essayer de développer le pays et dont les résultats seraient prometteurs.

M. Sandford: Je pense apporter à cela une autre preuve, à savoir que la compagnie investit autant que le gouvernement, et que nous n'allons pas investir à la légère, mais seulement si nous sommes convaincus que le rendement de nos investissements sera intéressant.

Le président: A l'évidence, si vous investissez 60 p. 100 de vos avoirs, vous ne gaspillerez pas les fonds accordés par le PPID. Combien d'employés avez-vous en gros?

M. Sandford: Approximativement 42 à 43 000 personnes pour l'instant. Il s'agit des employés de l'Association. Beaucoup d'autres industries travaillent indirectement pour nous, mais disons que si nous nous limitons à nos propres employés, il y en a approximativement 40 000. Je pense qu'on peut dire que cela équivaut en tout à 100 000 emplois au Canada, compte tenu du personnel des approvisionnements de nos usines, de ceux qui nous fournissent les carburants, les lubrifiants, etc.

Le président: Pour être franc, je ne peux pas m'empêcher de rapprocher ces \$200 millions des \$200 millions accordés à Massey-Ferguson pour 5 000 employés.

M. Reece: Me permettez-vous de dire quelque chose à ce sujet? J'ai parlé de \$12 millions d'investissements de biens d'équipements de haute technologie. Si j'avais obtenu \$3 mil-

[Text]

budget down to \$9 million with the support of \$3 million from the government through the DIP program, I had planned to move further into the technology field, and now I have had to move quickly. I could not wait, so I have had to spend the money myself, not having got the DIP money. I have had to move my timing ahead because regarding the higher technology equipment than is required, today, it takes a long lead time, sometimes as much as two or two and a half years, but I have to get a position on the line in order to get the equipment I am looking for, and then wait for that to come forward. This takes time and, at least, a commitment. I have had to do everything I can to get around that, and had I had the help of the \$3 million, I would have been able to move toward the \$15 million to do what I wanted to do.

What I am going to be faced with the next year, I really do not know at this point in time. Again, the technology is moving so fast that the lead time on equipment is such that you have to make a commitment. If you make a commitment for a position on the line, then somewhere along the line you have either to pay termination charges and let somebody else have the equipment or you have to pick it up and use it. That is what I am up against right now.

The Chairman: I am also impressed by Mr. Sandford's statement a few minutes ago that you are actually turning down or are not able to pursue contracts in the United States that would be available to your industry.

Mr. Smith: If I could make one more comment on the government position on R&D funding, we have been advised recently that the government is on track moving from 0.9 per cent of GNP towards 1.5 per cent. We are also told that this objective is associated with changing the government funding-industry funding ratio from what is currently said in total to be 60-40—60 per cent government, which is not applicable to our industry, but apparently across the country 60 per cent of R&D funding comes from government. So out of that 0.9 per cent, government is currently putting in 0.54 per cent. The objective is, apparently, to reverse that ratio and have only 40 per cent of it come from government and 60 per cent come from industry, as the 1.5 per cent is approached. That, in turn, means that the government's share would move to 40 per cent of the 1.5 per cent, or 0.6 per cent, so we are seeing here a situation where the government is proposing, apparently, to move from 0.54 per cent of GNP as their input to 0.6 per cent of GNP, and they are hoping that industry will move from 0.36 per cent—the balance of the 0.9 per cent—up to 0.9 per cent, so it will be a 10 per cent increase in the government's share and nearly a tripling of the industry's share. I do not believe that will happen. I think it is very important that that whole perspective be looked at again.

There is a further complication, of course, that in Canada we spend an exceptionally high percentage of the money in government laboratories as opposed to industry. Apart from the sharing ratio, there is the problem of the excess of money being used in government laboratories, whereas more of it should go to industry if we are really going to develop high technology.

[Traduction]

lions de plus en ramenant mon budget à \$9 millions tout en recevant \$3 millions du gouvernement par l'entremise du programme PPID, cela m'aurait permis, comme je l'avais prévu, d'étendre mes activités dans le secteur de la technologie de pointe, mais il a fallu que j'opère rapidement. Je n'ai pas pu attendre, donc j'ai dû trouver les fonds nécessaire puisque je pouvais pas compter sur ceux du PPID. Il m'a fallu anticiper les achats de matériel de pointe nécessaire, à l'heure actuelle car il faut s'y prendre à l'avance, quelque fois de deux à deux ans et demi d'avance. Il a donc fallu que je passe command pour acheter le matériel dont j'avais besoin, puis attendre qu'il arrive. Cela prend du temps et à tout le moins, il faut s'engager. J'ai dû faire l'impossible pour m'en sortir, et j'avais pu obtenir les \$3 millions d'aide, j'aurais pu acheter pour \$15 millions de matériel et faire ce que je voulais.

Je ne sais pas ce qui va se passer l'année prochaine du moins pas pour l'instant. Le marché de la technologie de pointe évolue si rapidement qu'il faut prendre une décision à un moment donné. Si l'on s'engage à acheter à un certain moment, puis, si l'on change d'avis, il faut alors payer des frais de résiliation de contrat et céder le matériel à quelqu'un d'autre ou alors le payer et l'utiliser. Je suis dans cette situation à l'heure actuelle.

Le président: J'ai également été impressionné parce que vous dit M. Sandford il y a quelques minutes, à savoir que vous avez refusé des contrats que vous aviez décrochés aux États-Unis parce que vous ne pouviez pas les honorer.

M. Smith: Permettez-moi d'ajouter quelque chose au sujet de la position du gouvernement sur les subventions à la R&D. On nous a dit récemment que le gouvernement devait faire passer les subventions de R&D de 0.9 % à 1.5% du produit national brut. On nous a également dit que cet objectif était assorti d'une modification du rapport entre les subventions au secteur privé et du gouvernement qui, d'après ce que l'on dit, serait de 60-40, 60% étant pris en charge par le gouvernement, ce qui ne s'applique pas à notre industrie, mais apparemment dans d'autres secteurs, 60% des fonds de R&D proviennent du gouvernement. Donc, de ces 0.9%, le gouvernement met à l'heure actuelle 0.54%. Apparemment l'objectif visé consiste à renverser le rapport pour que le gouvernement contribue jusqu'à concurrence de 40% et le secteur privé 60% dès que l'on se rapproche de 1.5%. Cela veut dire que la part du gouvernement devrait passer de 40% de 1.5% ou 0.6%, pour que le gouvernement propose que leur part passe 0.54% du PNB, 0.6% en espérant que le secteur privé fasse passer sa part de 0.36%—le solde de 0.9%—à 0.9%. Ainsi, cela représente une 10% d'augmentation de la part du gouvernement et presque triple pour la part de l'industrie. Je ne crois pas que ça arrive. A mon sens il est important de repenser à tout cela.

Il y a encore une autre complication, au Canada nous consacrons beaucoup de fonds aux recherches faites par le gouvernement par rapport au secteur privé. Sans parler du rapport déterminant le partage des subventions, on peut se demander pourquoi on accorde tant de fonds à la recherche effectuée par le gouvernement plutôt que d'encourager

[Text]

The Chairman: One other comment as much as a question to you, Mr. Smith. In your testimony you said that you were not in favour of, or did not perceive a need for, a bilateral deal between Canada and the United States relative to free trade. I suppose I would be fair in saying that because you already have free trade.

Mr. Smith: I did not mean that any additional arrangements did not seem necessary.

The Chairman: No, no. When you already have it, you do not need it. I just wanted to make that clear for the record.

Thank you very much, gentlemen, for taking the trouble to come to Ottawa today and giving us so much of your time. On behalf of the committee, I think you all.

May I have agreement that some of the charts, and so on, appended to the presentations of the witnesses be included in the proceedings? We will leave it to the staff as to which ones would best fit in because there would be a lot of repetition if they were all put in.

Hon. Senators: Agreed.

The committee adjourned.

[Traduction]

secteur privé si nous voulons véritablement développer le secteur de la technologie de pointes.

Le président: Un mot encore et une autre question pour vous M. Smith. Dans votre témoignage vous avez dit que vous n'étiez pas en faveur d'un accord bilatéral de libre échange entre le Canada et les États-Unis vue que vous n'en voyiez pas la nécessité. A mon avis il n'est pas injuste de dire que le libre échange existe déjà maintenant.

M. Smith: Je ne voulais pas dire que des accords supplémentaires n'étaient pas nécessaires.

Le président: Non non. Lorsqu'un accord existe le besoin ne s'en justifie plus. Je voulais apporter cette précision au rapport.

Merci beaucoup Messieurs de vous être rendus à Ottawa aujourd'hui et pour nous avoir consacré votre temps. Au nom du comité, je voudrais vous en remercier.

Ai-je la permission de mettre en appendice aux délibérations du comité certains des graphiques qui nous ont été présentés? Nous laisserons aux spécialistes les soins de choisir les plus indiqués pour ainsi éviter tout double emploi.

Des voix: Oui.

La séance est levée.

APPENDIX "13-A"

FIG. 1

MAJOR FACTORS IN DOING BUSINESS IN THE U.S. MARKET

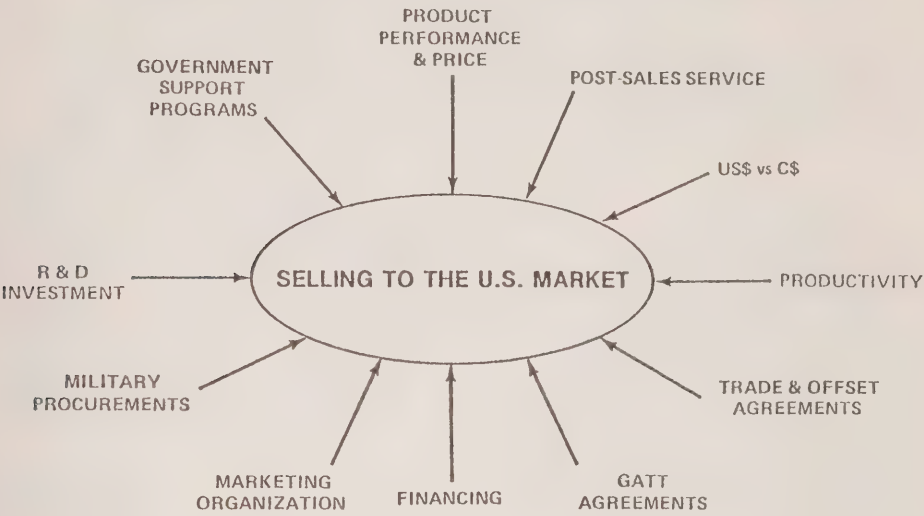
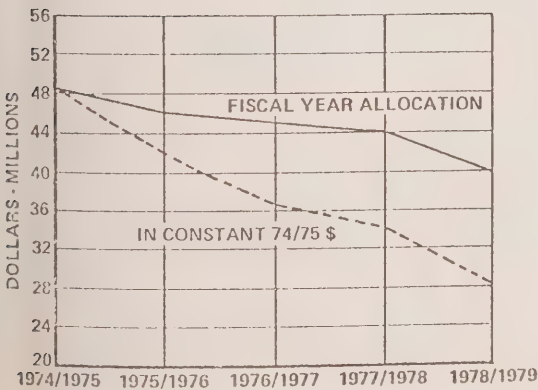


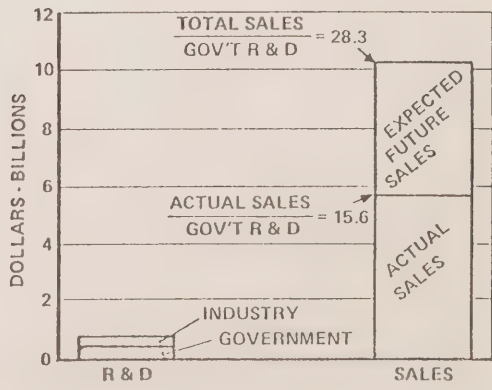
FIG. 8

A SOURCE OF MAJOR CONCERN
DECLINING GOVERNMENT SUPPORT

DIP EXPENDITURES



THE DIP PROGRAM HAS BEEN EFFECTIVE



APPENDICE «13-A»

FIG. 1

FACTEURS IMPORTANTS DE L'ENTREPRISE COMMERCIALE SUR LE MARCHÉ DES É.-U.

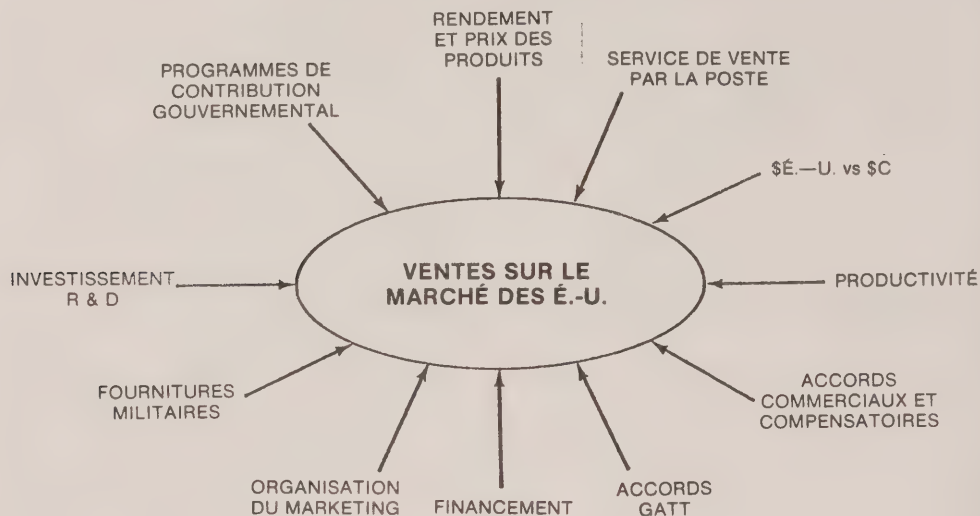
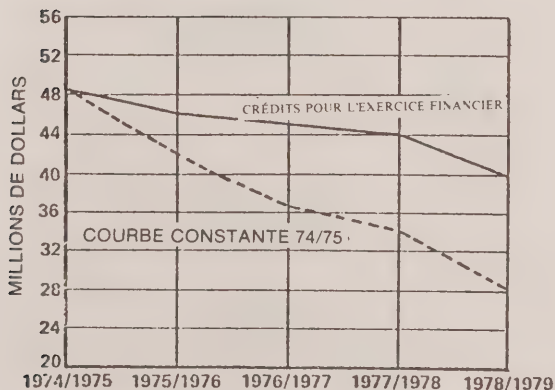


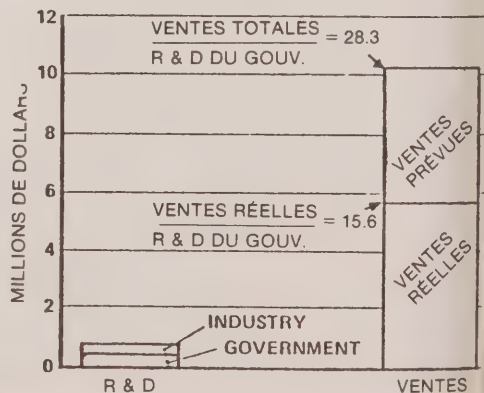
FIG. 8

SOURCE PRINCIPALE D'INQUIÉTUDES
 RÉDUCTION DE LA CONTRIBUTION GOUVERNEMENTALE

DÉPENSES PID

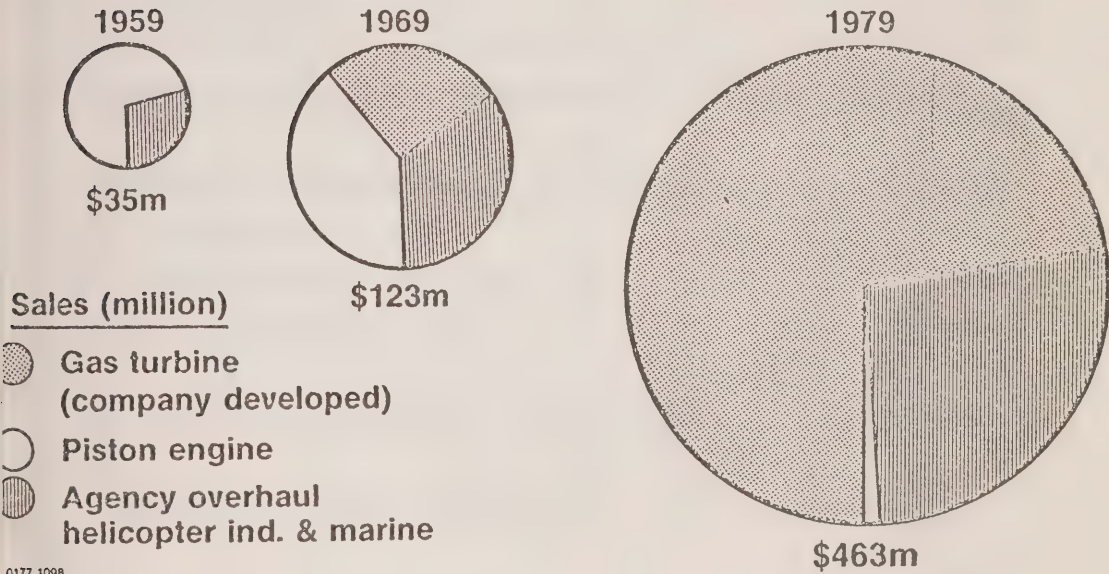


EFFICACITÉ DU PID

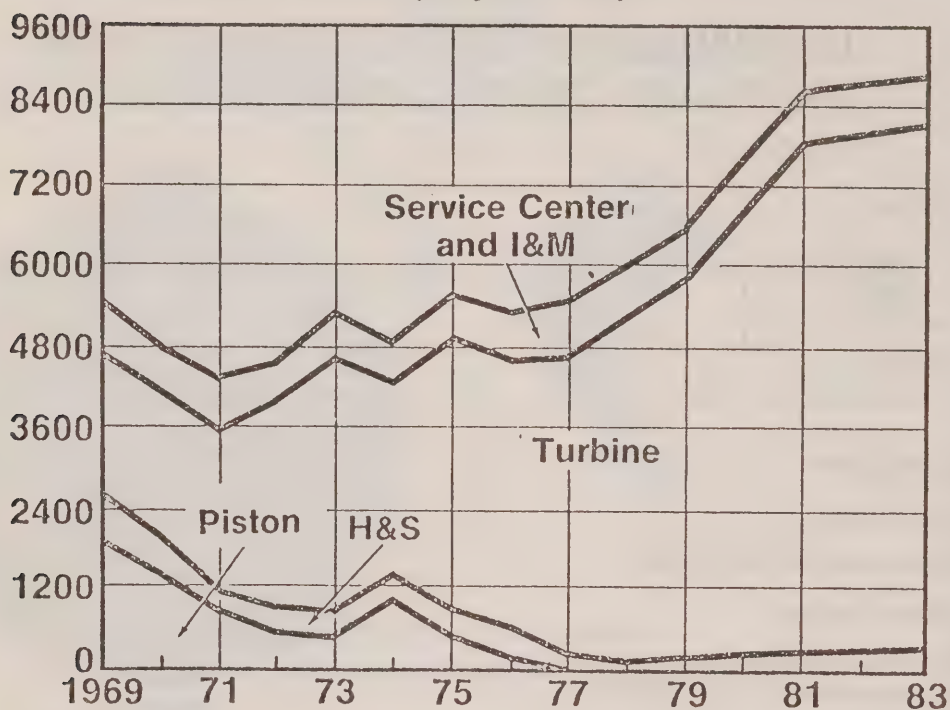


APPENDIX "13-B"

PRATT & WHITNEY AIRCRAFT OF CANADA LTD.
BUSINESS VOLUME GROWTH OF
COMPANY DEVELOPED PRODUCTS



PRATT & WHITNEY AIRCRAFT OF CANADA LTD.
MANPOWER
EMPLOYMENT LEVEL BY PRODUCTS
(At year end)



E 0380 6555

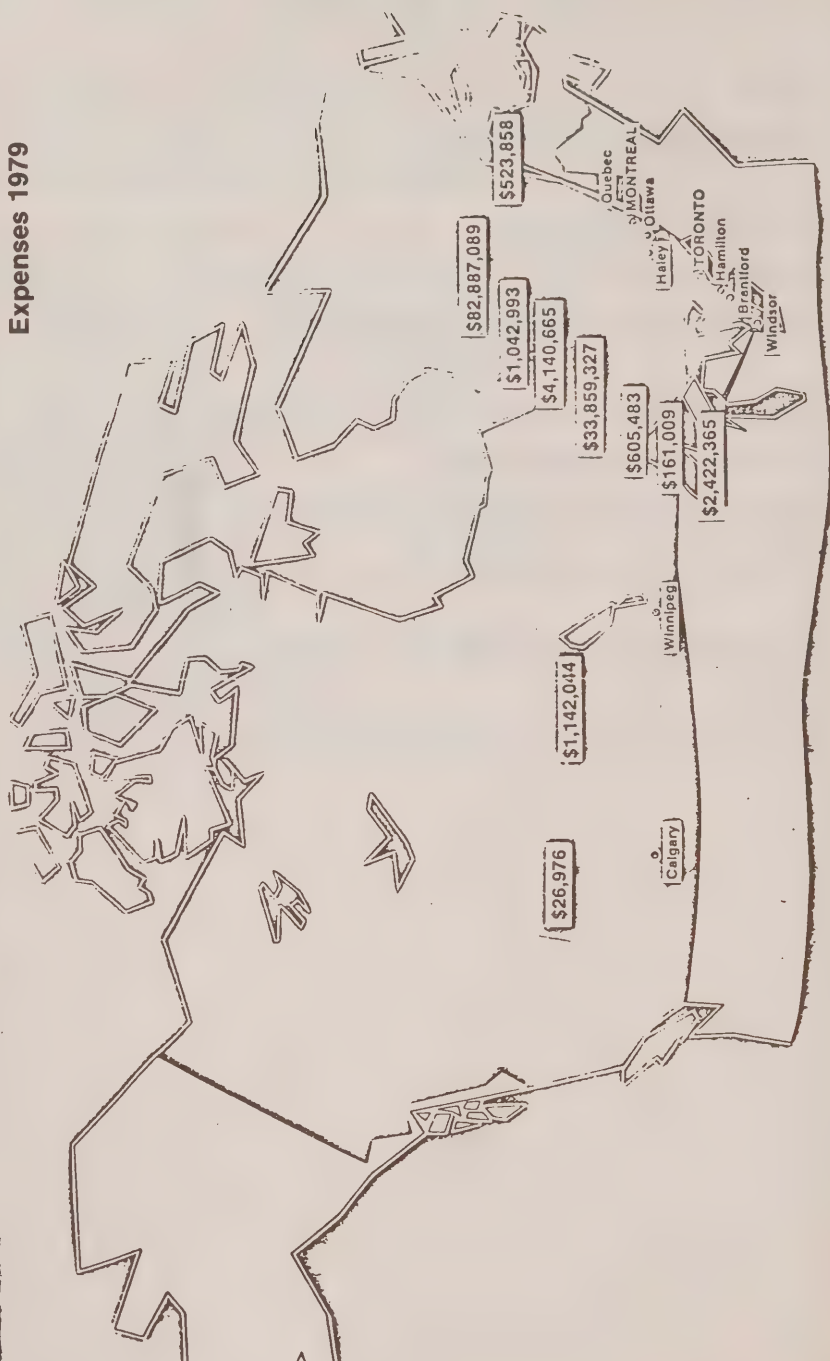
**PRATT & WHITNEY AIRCRAFT OF CANADA LTD.
CONTRIBUTION TO CANADIAN ECONOMY
IN 1979**

Sales	\$463m
Percent exports - total sales	73%
-turbine sales	92%
Company employment	6640
Gross payroll	\$118m
Goods & services from Cdn. suppliers	\$128m
Canadian value added	\$317m
Contribution to GNP (2.2)	\$697m
Provincial & local tax revenue (14.9%)	\$101m
Federal tax revenue (15.5%)	\$108m
Net foreign currency inflow to Canada	\$150m

PRATT & WHITNEY AIRCRAFT OF CANADA LTD.

CANADIAN SUPPLIERS NETWORK

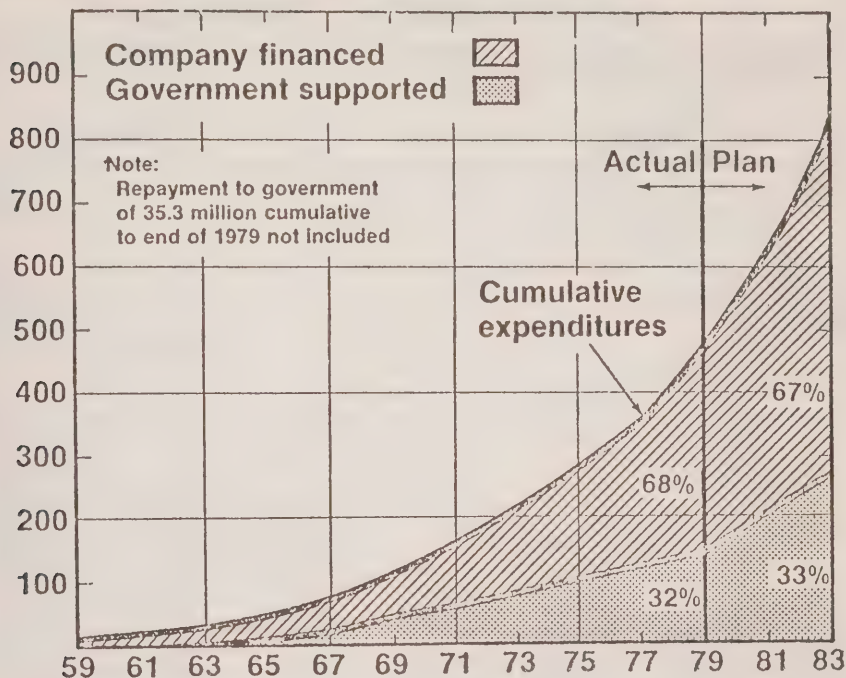
Expenses 1979



PRATT & WHITNEY AIRCRAFT OF CANADA LTD.

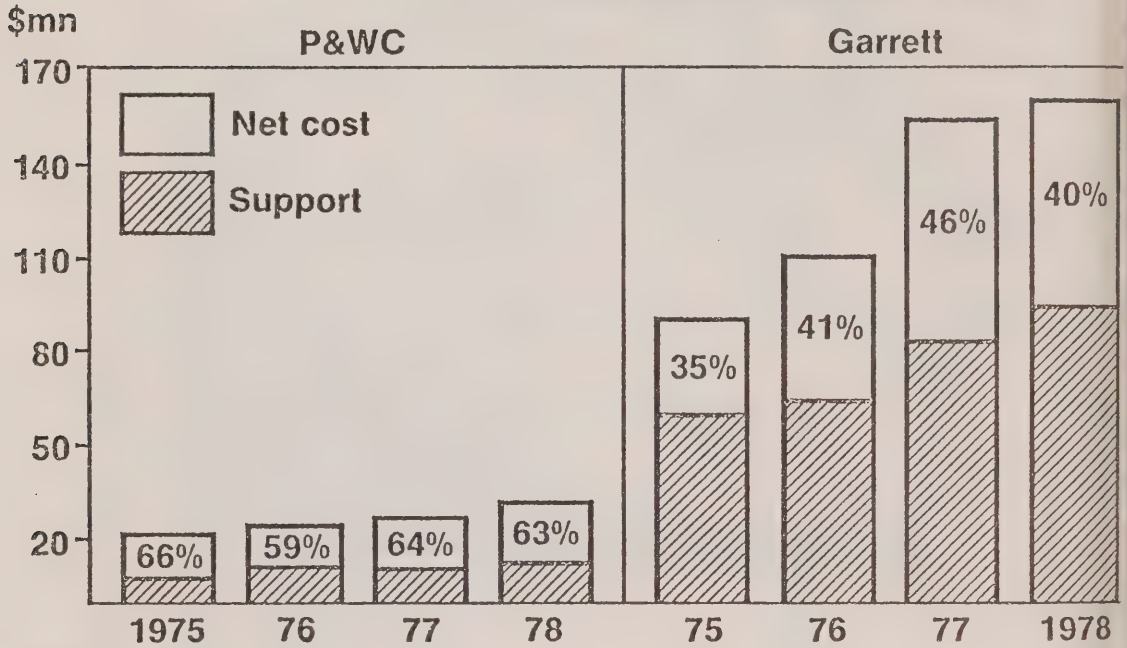
\$ millions

PRODUCT DEVELOPMENT



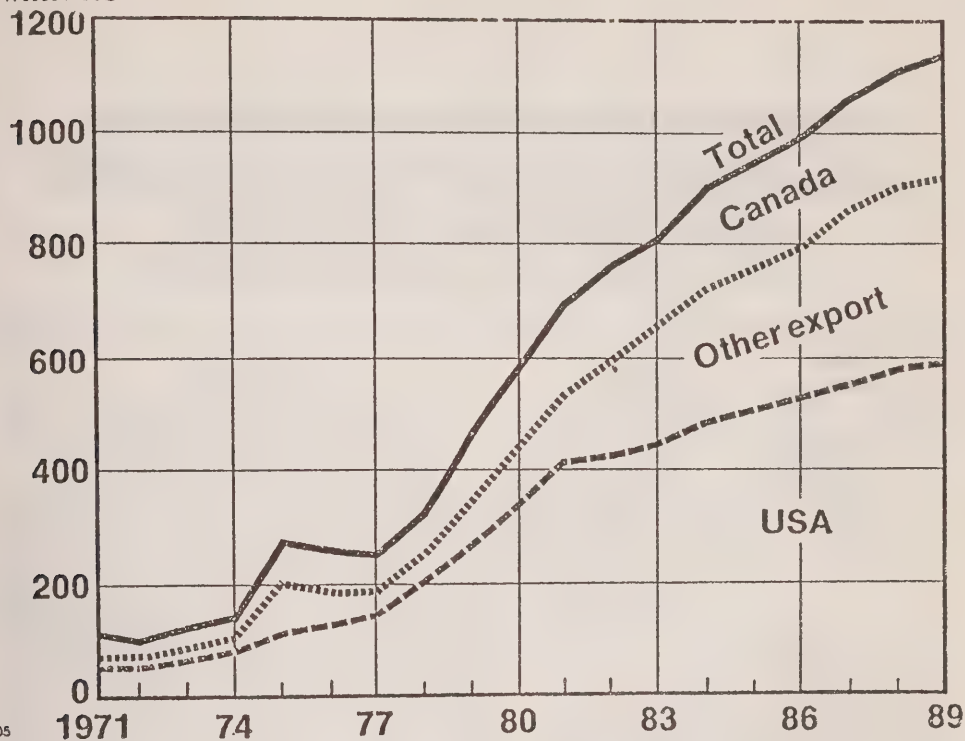
E 0279 7193

PRATT & WHITNEY AIRCRAFT OF CANADA LTD.
R&D EXPENDITURES AND
GOVERNMENT SUPPORT
COMPARISON WITH MAIN COMPETITOR



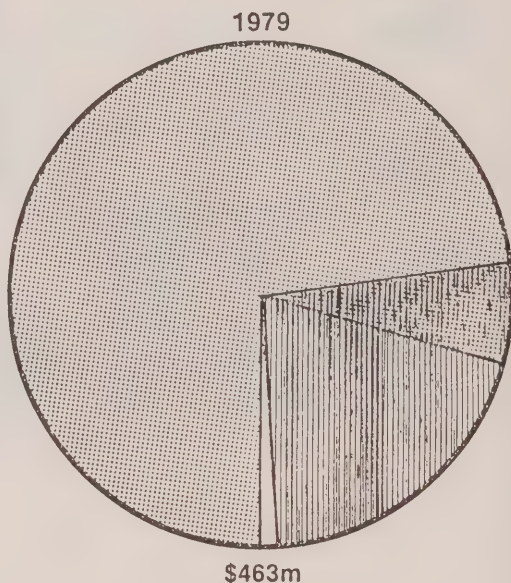
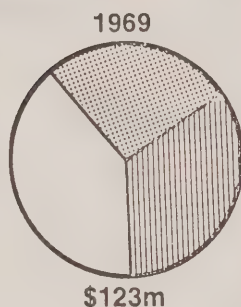
\$ millions

SALES






APPENDICE «13-B»

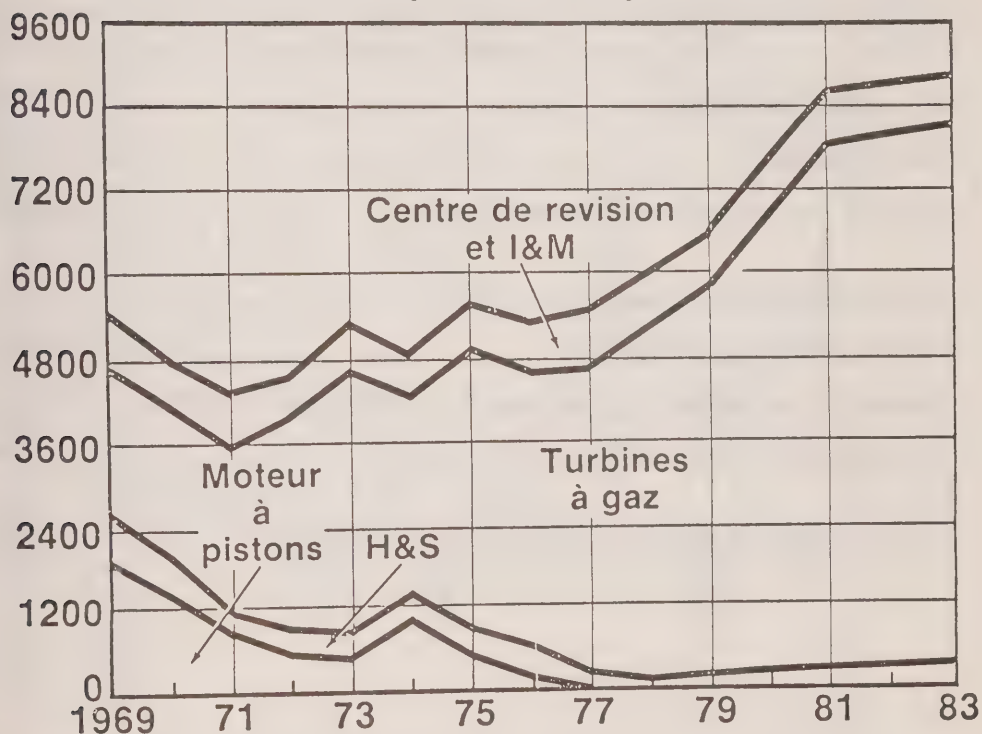
PRATT & WHITNEY AIRCRAFT DU CANADA LTEE.
EVOLUTION DU CHIFFRE D'AFFAIRES
DES TURBOMOTEURS DE
CONCEPTION CANADIENNE



Ventes (million)

-  Turbine à gaz (mise au point par la compagnie)
-  Moteur à pistons
-  Agence, revision hélicoptère, ind. & marine

PRATT & WHITNEY AIRCRAFT DU CANADA LTEE.
NOMBRE D'EMPLOYES PAR
GROUPE DE PRODUITS
(Au 31 déc)



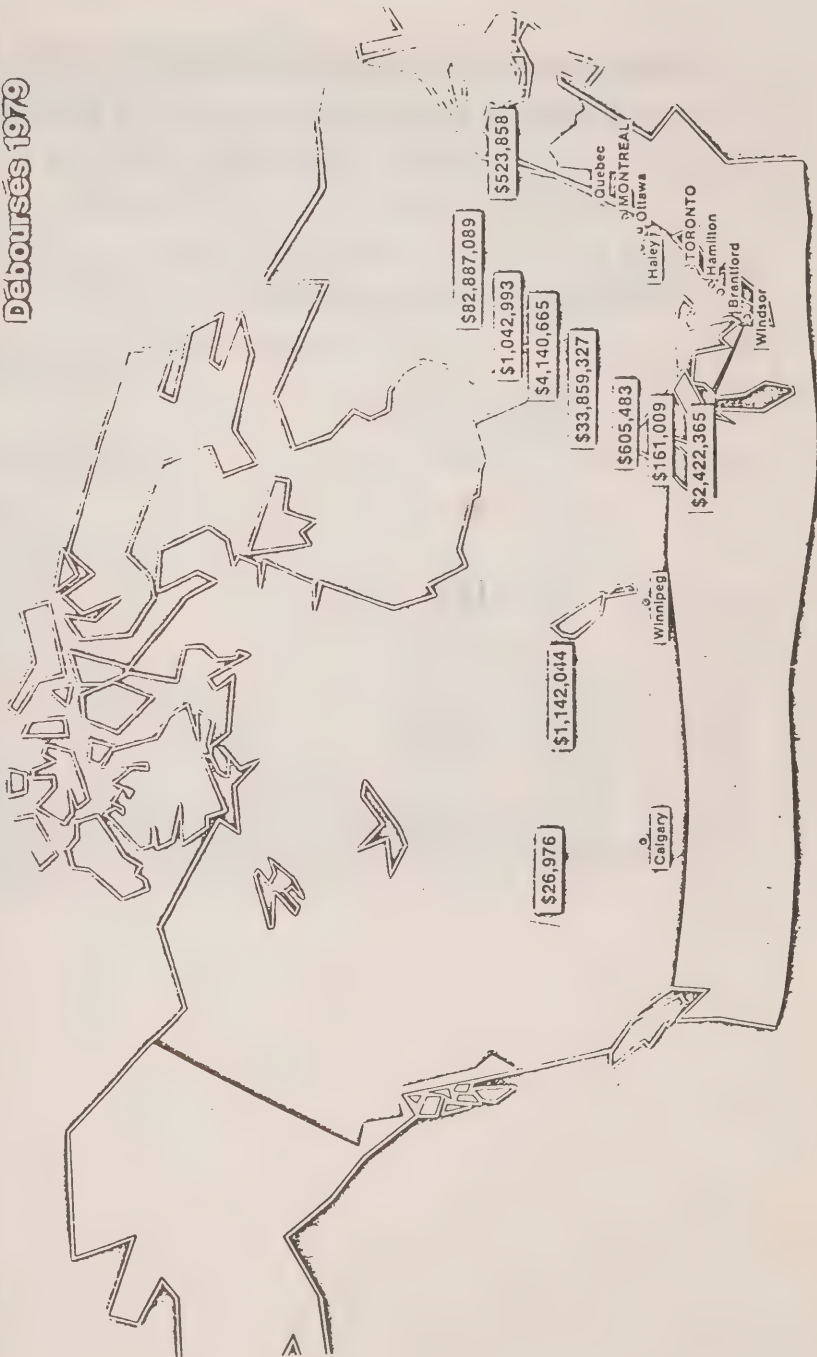
PRATT & WHITNEY AIRCRAFT DU CANADA LTEE.
RETOMBEES ECONOMIQUES
POUR LE CANADA EN 1979

Ventes _____	\$463m
Pourcentage exporté - tous les produits _____	73%
- turbomoteurs seulement _____	92%
Nombre d'employés _____	6640
Salaires bruts _____	\$118m
Achats de biens et services au Canada _____	\$128m
Valeur ajoutée canadienne _____	\$317m
Contribution au PNB (2.2) _____	\$697m
Revenus des taxes provinciales & municipales (14.9%) _____	\$101m
Revenus des taxes fédérales (15.5%) _____	\$108m
Entrée nette de devises étrangères au Canada _____	\$150m

PRATT & WHITNEY AIRCRAFT DU CANADA LTEE.

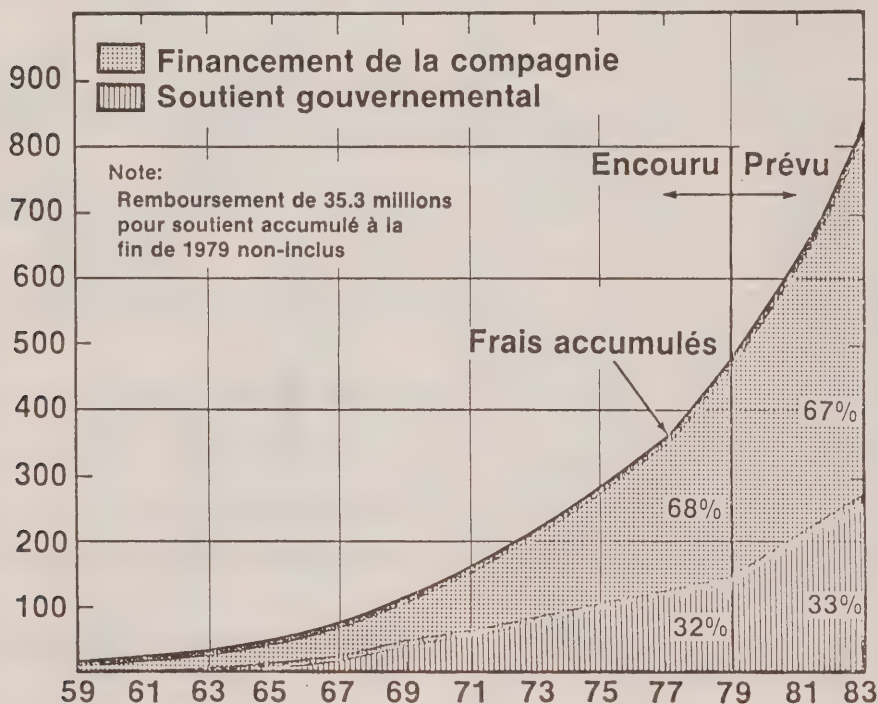
RESEAU DES FOURNISSEURS CANADIENS

Déboursés 1979



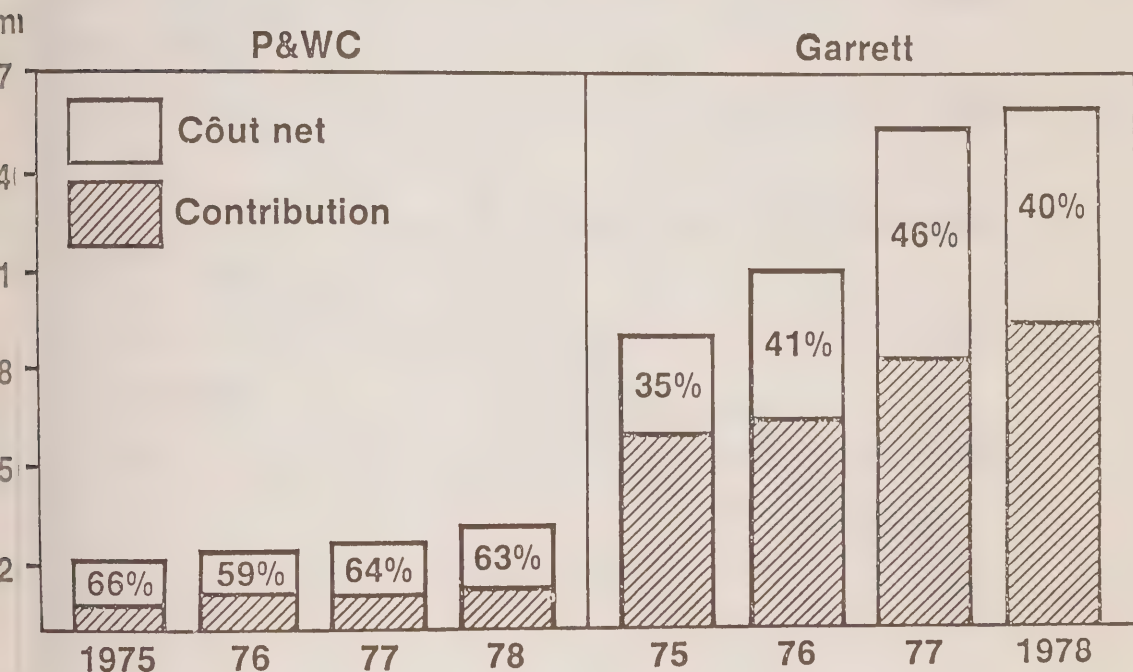
PRATT & WHITNEY AIRCRAFT DU CANADA LTEE. FRAIS DE DEVELOPPEMENT DES PRODUITS

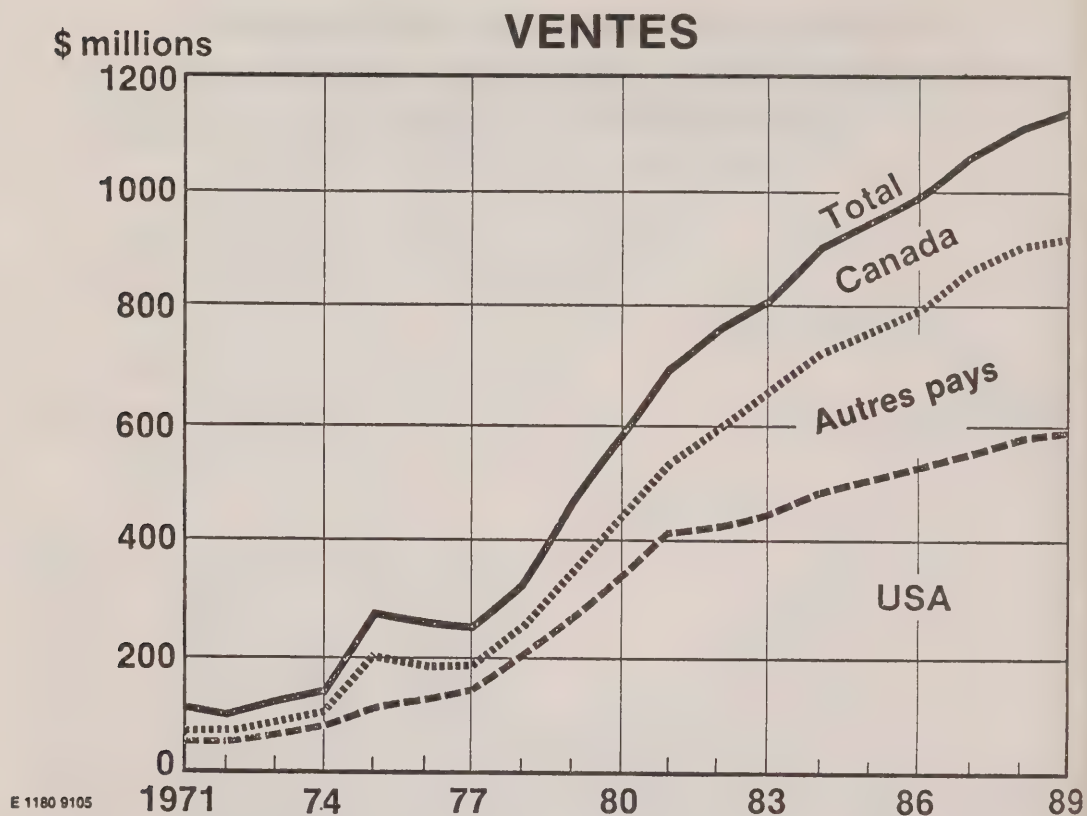
\$ millions

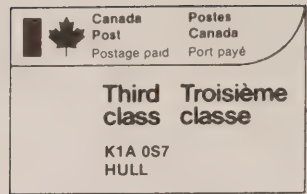


E 0279 7193

PRATT & WHITNEY AIRCRAFT DU CANADA LTEE.
DEPENSES POUR LA R&D ET CONTRIBUTION
GOVERNEMENTAL COMPARAISON AVEC
PRINCIPAL COMPETITEUR







*If undelivered, return COVER ONLY to
Canadian Government Printing Office,
Supply and Services Canada,*

*45 Sacré-Coeur Boulevard,
Hull, Quebec, Canada, K1A 0S7*

*En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à
Imprimerie du gouvernement canadien,
Approvisionnement et Services Canada,
45, boulevard Sacré-Coeur,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S7*

WITNESSES-TÉMOINS

Mr. John W. Sandford, President & Chief Executive, Officer de Havilland Aircraft of Canada, Limited, Downsview, Ontario;

Mr. E. L. Smith, President & Chief Executive Officer, Pratt & Whitney Aircraft of Canada Ltd., Longueuil, Quebec;

Mr. E. A. Reece, Vice-President & General Manager, McDonnell Douglas Canada Ltd., Toronto, Ontario.

M. John W. Sandford, président & administrateur-en-chef de Havilland Aircraft of Canada, Limited, Downsview (Ontario);

M. E. L. Smith, président & administrateur-en-chef, Pratt & Whitney Aircraft du Canada Ltée, Longueuil (Québec);

M. E. A. Reece, vice-président & directeur général, McDonnell Douglas Canada Ltd., Toronto (Ontario).



First Session
Thirty-second Parliament, 1980

Première session de la
trente-deuxième législature, 1980

3 / SENATE OF CANADA

SÉNAT DU CANADA

*Proceedings of the Standing
Senate Committee on*

*Délibérations du comité
sénatorial permanent des*

Foreign Affairs

Affaires étrangères

Chairman:

The Honourable GEORGE C. van ROGGEN

Président:

L'honorable GEORGE C. van ROGGEN

Tuesday, December 9, 1980

Le mardi 9 décembre 1980

Issue No. 14

Fascicule n° 14

Fourteenth Proceedings on:

Canadian Relations with the United States

Quatorzième fascicule concernant:

Les relations du Canada avec les États-Unis

WITNESSES:

(See back cover)

TÉMOINS:

(Voir à l'endos)

THE STANDING SENATE COMMITTEE ON FOREIGN AFFAIRS

The Honourable George C. van Roggen, *Chairman*

The Honourable Martial Asselin, P.C., *Deputy Chairman*

The Honourable Senators:

Asselin	Macquarrie
Bélisle	Marshall
Bird	McElman
Bosa	Molgat
*Flynn	Molson
Frith	Murray
Graham	Neiman
Grosart	*Perrault
Hicks	Riel
Haidasz	Rizzuto
Lafond	Roblin
Lamontagne	Smith (<i>Colchester</i>)
Lang	Stanbury
Langlois	van Roggen
Lapointe	Yuzyk—(28)

**Ex Officio Members*

(Quorum 5)

LE COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT DES AFFAIRES ÉTRANGÈRES

Président: L'honorable George C. van Roggen

Vice-président: L'honorable Martial Asselin, C.P.

Les honorables sénateurs:

Asselin	Macquarrie
Bélisle	Marshall
Bird	McElman
Bosa	Molgat
*Flynn	Molson
Frith	Murray
Graham	Neiman
Grosart	*Perrault
Hicks	Riel
Haidasz	Rizzuto
Lafond	Roblin
Lamontagne	Smith (<i>Colchester</i>)
Lang	Stanbury
Langlois	van Roggen
Lapointe	Yuzyk—(28)

**Membres d'office*

(Quorum 5)

ORDER OF REFERENCE

Extract from the Minutes of the Proceedings of the Senate, Thursday, May 1st, 1980:

“With leave of the Senate,

The Honourable Senator van Roggen moved, seconded by the Honourable Senator Asselin, P.C.:

That The Standing Senate Committee on Foreign Affairs be authorized to continue its examination of and report upon Canadian relations with the United States.

That the papers and evidence received and taken on the subject in the Twenty-Ninth, Thirtieth and Thirty-first Parliaments be referred to the Committee;

That the Committee be empowered to engage the services of such counsel and technical clerical and other personnel as may be required for the purpose of the said examination and for the purpose of its examination and consideration of such legislation and other matters as may be referred to it, at such rates of remuneration and reimbursement as the Committee may determine, and to compensate witnesses by reimbursement of travelling and living expenses, if required, in such amount as the Committee may determine; and

That the Committee have power to sit during adjournments of the Senate.

The question being put on the motion, it was—
Resolved in the affirmative.”

ORDRE DE RENVOI

Extrait des Procès-verbaux du Sénat, le jeudi 1^{er} mai 1980:

«Avec la permission du Sénat,

L'honorable sénateur van Roggen propose, appuyé par l'honorable sénateur Asselin, C.P.,

Que le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères soit autorisé à continuer son étude des relations du Canada avec les États-Unis et à faire rapport à ce sujet;

Que les documents recueillis et les témoignages entendus sur ce sujet au cours des vingt-neuvième, trentième et trente et unième Parlements soient déférés au comité;

Que le comité soit autorisé à retenir les services d'avocats, de personnel technique et de personnel de bureau dont il pourra avoir besoin aux fins de ladite enquête et aux fins d'examiner les mesures législatives et autres questions qui peuvent lui être déférées, et aux tarifs de rémunérations et de remboursement que le comité peut déterminer, et à indemniser les témoins en leur remboursant des frais de voyage et de subsistance, si nécessaire, aux montants que le comité peut déterminer; et

Que le comité soit autorisé à siéger durant les ajournements du Sénat.

La question mise aux voix, est adoptée.»

Le greffier du Sénat

Robert Fortier

Clerk of the Senate

MINUTES OF PROCEEDINGS

TUESDAY, DECEMBER 9, 1980

(15)

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs met this day at 1:30 p.m., the Chairman, the Honourable Senator van Roggen, presiding.

Present: The Honourable Senators Bird, Bosa, Lafond, Lapointe, McElman, Murray, Neiman, van Roggen and Yuzyk. (9)

Present but not of the Committee: The Honourable Senator Cameron. (1)

In attendance: From the Parliamentary Centre for Foreign Affairs and Foreign Trade: Mrs. Carol Seaborn.

Witnesses:

From the Canadian Manufacturers' Association (CMA):

Mr. Jean-Jacques Gagnon, Senior executive vice-president, Aluminum Company of Canada, First Vice-President of CMA;

Mr. L. R. Douglas, Vice-president, Canadian General Electric Co Ltd., Chairman of the CMA Trade Policy Committee;

Mr. Ron McCallum, Corporate director of marketing, Hawker Siddeley Canada, Chairman of the CMA Export Committee; and

Mr. Laurent Thibault, Director of Economics and Communications for the CMA.

The Committee continued consideration of its Order of Reference dated May 1st, 1980, relating to Canadian relations with the United States.

The Chairman introduced the witnesses. Messrs. Gagnon, Douglas and McCallum each made a statement. Mr. Thibault made a lengthy statement accompanied by a slide presentation. The witnesses then answered questions put to them by members of the Committee.

It was agreed that the information contained in the slides would be incorporated in the text of today's proceedings of the Committee.

At 4:10 p.m., the Committee adjourned to the call of the Chair.

ATTEST:

PROCÈS-VERBAL

LE MARDI 9 DÉCEMBRE 1980

(15)

Le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères réunit aujourd'hui à 13 h 30, sous la présidence de l'honorable sénateur van Roggen (président).

Présents: Les honorables sénateurs Bird, Bosa, Lafond, Lapointe, McElman, Murray, Neiman, van Roggen et Yuzyk. (9)

Présent mais ne faisant pas partie du Comité: L'honorable sénateur Cameron. (1)

Aussi présent: Du Centre parlementaire des affaires étrangères et du commerce extérieur: M^{me} Carol Seaborn.

Témoins:

De l'Association des manufacturiers canadiens (AMC):

M. Jean-Jacques Gagnon, vice-président sénior exécutif Compagnie d'Aluminium du Canada (premier vice-président AMC);

M. L. R. Douglas, vice-président, Canadian General Electric Company Ltd. (président du Comité de la politique commerciale de l'AMC);

M. Ron McCallum, directeur du marketing de la société Hawker Siddeley Canada Inc. (président, Comité des exportations de l'AMC); et

M. Laurent Thibault, directeur du service de l'économie et des communications, AMC.

Le Comité poursuit l'étude de son ordre de renvoi du 1^{er} mai 1980, portant sur les relations du Canada avec les États-Unis.

Le président présente les témoins. MM. Gagnon, Douglas, McCallum font des déclarations. M. Thibault fait une longue déclaration, accompagnée d'une présentation audio-visuelle. Les témoins répondent ensuite aux questions qui leur sont posées par les membres du Comité.

Il est convenu que l'information contenue dans les diapositives soit incorporée dans le texte des délibérations de la séance d'aujourd'hui du Comité.

A 16 h 10, le Comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation du président.

ATTESTÉ:

Le greffier du Comité

Patrick Savoie

Clerk of the Committee

VIDENCE

Ottawa, Tuesday, December 9, 1980

[Text]

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs met this day at 1.30 p.m. to examine Canadian relations with the United States.

Senator George C. van Roggen (*Chairman*) in the Chair.

The Chairman: Honourable senators, this afternoon we are continuing our study of Canada-U.S. trade relations. We are fortunate to have before the committee today the Canadian Manufacturers' Association. A few months ago the association contacted the committee, mentioning that it was prepared to send out a questionnaire to its members concerning Canada-U.S. relations. On your behalf at that time I took the liberty of encouraging the staff to work with the CMA in including one or two questions in their questionnaire relative to what we are studying in the committee. The CMA kindly included matters of interest to us, and we are looking forward today to hearing the reaction of the respondents to some of those questions relative to bilateral free trade with the United States and the problems of non-tariff barriers with the United States. I believe the questionnaire elicited a relatively large number of responses, although I am not sure of the exact figure.

Senator McElman: Mr. Chairman, the questionnaire was sent to 4,000 people and 1,031 responded.

The Chairman: Thank you. It was certainly a substantial sampling, and one which the committee itself would have been quite incapable of accomplishing. We are grateful, therefore, to the CMA for their soliciting our co-operation and support in that questionnaire.

To represent the Canadian Manufacturers' Association we have with us today Mr. L. R. Douglas, who will make the initial presentation. Mr. Douglas is Chairman of the CMA Trade Policy Committee. He is Vice-President of the Canadian General Electric Company of Canada, in which capacity he is served for the last two years. With him are Mr. J. J. Gagnon, First Vice-President of the CMA and Senior Executive Vice-President of the Aluminum Company of Canada; Mr. Ron McCallum, Chairman of the CMA Export Committee, who, you will recall, was only a few weeks ago before this committee on behalf of Hawker Siddeley Canada, at which time we heard his most interesting testimony; and Mr. Larry Thibault, Director of Economics and Communications for the CMA, who will be giving us a detailed analysis of the results of the questionnaire to which I have just referred. Incidentally, Mr. Thibault was before our committee in 1976, when we were hearing evidence which eventually led to volume 2 of our report at that time. I have a vivid recollection of Mr. Thibault's presentation. Not only was he an excellent witness but he also gave us a first-class presentation.

Mr. Fréchette was supposed to be here, but is not.

TÉMOIGNAGES

Ottawa, le mardi 9 décembre 1980

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent des Affaires extérieures se réunit aujourd'hui à 13h 30, afin d'examiner les questions des relations entre le Canada et les États-Unis.

Le sénateur George C. van Roggen (*président*) occupe le fauteuil.

Le président: Honorables sénateurs, nous poursuivons cet après-midi notre étude des relations commerciales américano-canadiennes. Nous avons la chance d'avoir aujourd'hui parmi nous des représentants de l'Association des manufacturiers canadiens. Cette Association a contacté le Comité il y a déjà quelques mois, nous offrant sa collaboration en proposant de distribuer à ses membres un questionnaire concernant les relations américano-canadiennes. J'ai donc pris la liberté d'encourager l'ensemble des membres à répondre à l'AMC, en ajoutant quelques questions au questionnaire. L'AMC eut alors l'obligance de préparer quelques questions nous intéressant plus particulièrement, et c'est aujourd'hui que nous allons avoir le plaisir de connaître les réponses qui ont été faites. Il s'agit donc des relations bilatérales de libre échange avec les États-Unis et des barrières extra-tarifaires. Si je ne me trompe le questionnaire a suscité de nombreuses réponses, quel en est le chiffre?

Le sénateur McElman: Monsieur le président, le questionnaire a été envoyé à 4,000 membres et nous avons reçu 1,031 réponses.

Le président: Merci. Je suppose que c'est un échantillon représentatif, objectif que le Comité lui-même n'aurait pas pu se donner. Nous sommes donc très reconnaissants à l'AMC d'avoir sollicité, en la matière, notre collaboration.

La première contribution sera celle de M. L. R. Douglas, qui représente l'Association des manufacturiers canadiens, où il est président de la commission d'étude des politiques commerciales (Trade Policy Committee). Il est par ailleurs, depuis deux ans, vice-président de la Compagnie General Electric du Canada. Avec lui se trouvent M. J. J. Gagnon, premier vice-président de l'AMC et vice-président exécutif senior de la Compagnie d'aluminium Alcan du Canada, et M. Ron McCallum président de la commission des exportations de l'AMC, dont vous vous souviendrez sans doute puisqu'il est venu brillamment témoigner ici il y a quelques semaines au nom de Hawker Siddeley Canada; ensuite je présenterai M. Larry Thibault, directeur de l'économie et des communications à l'AMC, et qui nous présentera un rapport détaillé des réponses au questionnaire dont j'ai parlé. Notons que M. Thibault a comparu devant notre Comité en 1976, à l'époque des témoignages qui ont ensuite servi à l'élaboration du volume 2 de notre rapport. Je garde un souvenir très précis de M. Thibault, dont la présentation et la contribution aux discussions firent sur moi la meilleure des impressions.

J'aimerais également rappeler que M. Fréchette a dû s'excuser.

[Text]

Before I begin, may I remind honourable senators that the meeting on Thursday of this week will involve the heads of four major electronic and avionics firms in the high technology areas: Canada Spar aerospace, CAE Industries, Litton Systems, and Garrett Manufacturing. It should prove to be interesting testimony in the area of high technology.

Mr. Gagnon will speak first, followed by Mr. Douglas, Mr. McCallum and Mr. Thibault. Senator McElman has kindly agreed to lead off the questioning.

M. Jean-Jacques Gagnon, vice-président exécutif senior, Compagnie d'aluminium du Canada Ltée, et premier président de l'Association canadienne des manufacturiers: Merci, monsieur le président. Mesdames et messieurs du Sénat, c'est pour nous un très grand plaisir d'être ici pour vous faire part de notre point de vue sur le commerce international avec les États-Unis et de vous donner notre opinion sur la question.

The sequence of presentation will be that Mr. Douglas will speak first, followed by Mr. Thibault and Mr. McCallum. Questions will then follow.

As Vice-President of the CMA, I would like to make a brief contribution to the committee's deliberations. The view that I will bring to the discussion may appear to some of you to be influenced by my personal background, and I will not deny that. Alcan, a Canadian multinational and transnational corporation, is controlled and managed by Canadians and exports 80 per cent or more of its production, more especially to the United States, and other parts of the world.

As honourable senators will see from the various presentations that will be made today, we thought we could be most helpful by taking a broader look at the issues opening up trade with the United States and by canvassing the views of a wide cross-section of our membership.

This complements the views that you may have already heard from specific companies and follows on the pattern of our dialogue the last time we appeared, in 1979.

One of the key points that I would like to emphasize is that in studying trade issues and trade policies we in Canada must keep in mind our overall objective, which should be to promote the growth of Canadian companies that are fully autonomous in terms of research and development, engineering, production, marketing, exporting and so on.

With that objective in mind, trade with the U.S.A. should be assessed in terms of a tool to achieve this objective, and certainly not as an activity for its own sake. We therefore hope that the results of our efforts will be useful to your committee.

However, I cannot stress too much the critical need to watch very carefully the impact of various government policies on the competitiveness of Canadian industry in the U.S. and abroad. The need to maintain in Canada an attractive environment for business investment is always important and a matter of the first order.

[Traduction]

Avant de commencer, permettez-moi de vous rappeler que la réunion du jeudi de cette semaine fera comparaître ici quatre présidents de quatre entreprises d'électronique et d'aviation des plus importantes dans le domaine des technologies d'avion: soit Canada Spar Aerospace, CAE/Industries, Litton Systems, et Garrett Manufacturing. Le débat risque d'être passionnant pour tout ce qui touche aux technologies d'avion.

Je passerai donc d'abord la parole à M. Gagnon, suivi ensuite de M. Douglas, McCallum et Thibault. Le sénateur McElman a aimablement accepté de diriger les débats.

Mr. Jean-Jacques Gagnon, Senior Executive Vice-President of the Aluminum Company of Canada Ltd., and First President of the Canadian Manufacturers' Association: Thank you, Mr. Chairman. Honourable senators, we are glad to be here today and to contribute to the discussion concerning international trade issues with the United States.

Les prises de parole vont être faites dans l'ordre suivant: M. Douglas d'abord, MM. Thibault et McCallum ensuite. Vous pourrez ensuite poser vos questions.

En tant que vice-président de l'Association des manufacturiers canadiens AMC, je me permettrai de faire ici une brève intervention. Certains d'entre vous ne manqueront pas de penser que mon point de vue sur la question est influencé par mon histoire personnelle, sentiment dont je ne conteste pas la validité. Alcan, société multinationale canadienne, contrôlée et gérée par des Canadiens, exporte 80 p. 100 ou plus de sa production, aux quatre coins du monde et tout particulièrement aux États-Unis.

Les honorables sénateurs ici présents constateront que nous avons jugé utile de prendre du recul par rapport à toutes les questions concernant la libéralisation des échanges avec les États-Unis en vous donnant par ailleurs un échantillon assez représentatif que possible des avis de nos membres.

Cela viendra compléter les points de vue des diverses sociétés qui sont venues témoigner ici, et s'inscrira par ailleurs dans la suite du dialogue que nous avons ouvert ici en 1979.

J'aimerais d'abord souligner un point qui me semble essentiel lorsque l'on étudie les questions afférentes au commerce et aux échanges, à savoir que le Canada ne doit jamais perdre de vue l'objectif essentiel, soit la promotion des entreprises canadiennes qui sont pleinement indépendantes en ce qui concerne la recherche et le développement, l'ingénierie, la production, les études de marché, les exportations etc.

Sans perdre de vue cet objectif donc, les échanges avec les États-Unis devraient être conçus en fonction de sa réalisation et non comme une fin en soi. Nous espérons donc que notre contribution éclairera votre Comité.

Toutefois, je ne peux pas manquer d'insister ici sur la nécessité d'examiner de très près l'impact des diverses politiques gouvernementales sur la compétitivité des entreprises canadiennes sur le marché américain et à l'étranger. Ainsi la nécessité de maintenir au Canada un climat qui attire les investissements étrangers doit toujours rester un objectif de premier ordre.

[Text]

As our presentation will show, the need will be even greater we should move, in the not too distant future, to partial free ade.

With those brief words of presentation I would like to call on Mr. L. R. Douglas, the Chairman of our Trade Policy Committee, to address you briefly, before Mr. Thibault makes his presentation.

Mr. L. R. Douglas, Vice-President, Canadian General Electric Company, Chairman, CMA Trade Policy Committee: Thank you. Mr. Chairman, honourable senators, as an organization which is vitally concerned with all aspects of international trade, the Canadian Manufacturers' Association has followed with interest the proceedings of this committee. The CMA Export Committee and the Trade Policy Committee paid particular attention to the second volume of your report on Canada's trade relations with the United States, issued just over two years ago, and, while they were not necessarily in full agreement with all of the recommendations you made, they were certainly impressed by the wealth of information and analysis the report contained.

At that time, in August, 1978, the Tokyo Round GATT negotiations were in the doldrums, and it was becoming more and more difficult to predict with any confidence what the outcome would be. The Tokyo Round concluded a year later, but, as we delved into the subject of Canada-U.S. relations once again this year, we were conscious of a number of uncertainties that still clouded our view of the trade scene. The Canadian government has drafted legislation in the works dealing with the implementation of the new GATT codes; the Tariff Board has several major studies under way to determine the impact of tariff changes relating to the preferences granted to products from the developing world and the impact of changes in our customs valuation system; there are unanswered questions concerning the administration of United States measures arising from the GATT codes; and there has been no clear-cut program of adjustment assistance that will be available to assist Canadian manufacturers and their employees in accommodating the new régime of international competition in world trade.

In the belief that the time has long since passed when answers to the complex questions of relations with the United States could be handled from a doctrinaire point of view, and that this is a time for pragmatism, the CMA board of directors undertook to inform itself more fully about where its members across Canada stood on this matter. Laurent Thibault will brief you in a few moments on the significant results of that nationwide survey of CMA members.

The board also sought detailed explanations from the Canadian subsidiaries of three U.S. multinationals and from one large and one small Canadian company about their corporate strategies for development in North America. This briefing on company strategies disclosed few surprises but was

[Traduction]

Comme il ressortira de notre contribution, ce besoin ira croissant si nous adoptons, dans un avenir proche, un dispositif de libre échange partiel.

Après ces quelques mots d'introduction, j'appellerai M. L. R. Douglas, président de notre commission d'étude des politiques commerciales, à prendre la parole, avant que M. Thibault ne fasse son exposé.

M. L. R. Douglas, vice-président de la Compagnie Canadienne General Electric, président de la Commission d'étude des politiques commerciales de l'AMC: Merci. Monsieur le président, honorables sénateurs, en tant que groupe concerné au premier chef par tous les aspects du commerce international, l'Association des manufacturiers canadiens a suivi avec attention les débats de votre Comité. La commission des exportations de l'AMC et la commission d'étude des politiques commerciales ont examiné avec une attention particulière le deuxième volume de votre rapport concernant les relations commerciales avec les États-Unis, publié il y a juste deux ans, et, tout en maintenant certaines réserves au sujet des conclusions, nous avons été très impressionnés par la masse de documents et par les analyses contenues dans ce rapport.

A l'époque, c'était en août 1978, les négociations du GATT du «Tokyo Round», battaient leur plein, et il était de plus en plus difficile d'en préjuger avec certitude l'issue. Le Tokyo Round s'est terminé une année plus tard; pourtant, lorsque nous nous sommes retrouvés, cette année, à propos de la question des relations Canado-américaines, nous avons pris conscience de certaines zones d'ombre qui obscurcissent l'idée que nous nous faisons de la scène commerciale. Le gouvernement canadien a un certain nombre de règlements en préparation concernant l'application des nouvelles dispositions du GATT; la Commission du tarif travaille à plusieurs études importantes visant à déterminer l'impact des modifications tarifaires sur les traitements préférentiels dont jouissaient les produits des pays en développement, et sur notre barème douanier; un certain nombre de questions sont toujours en suspens, en ce qui concerne les mesures d'application de l'administration américaine, des nouvelles dispositions du GATT; nous attendons toujours par ailleurs l'adoption d'un programme bien défini aide à l'ajustement, permettant aux manufacturiers canadiens et à leurs employés de s'adapter au nouveau régime de la concurrence internationale sur les marchés mondiaux.

Persuadés que nous sommes, de ce que les temps sont passés où l'on pouvait répondre aux questions complexes des relations avec les États-Unis d'un point de vue doctrinaire, mais que bien au contraire l'heure du pragmatisme est arrivée, le conseil de direction de l'AMC a entrepris de s'informer plus complètement du point de vue de ses membres à travers le Canada. Laurent Thibault vous donnera un aperçu rapide dans quelques instants des résultats significatifs de notre enquête nationale auprès des membres de l'AMC.

Nous avons également sollicité l'avis des filiales canadiennes de trois multinationales américaines, et de deux compagnies canadiennes (l'une petite l'autre importante), relativement à leurs stratégies de développement en Amérique du Nord. Les avis qui nous ont été communiqués nous ont peu surpris, mais

[Text]

useful in illuminating an area we sometimes forget, and that is that relationships between the head offices of U.S.-based multinationals and their Canadian subsidiaries are far from stereotyped and are constantly changing.

Our small sample showed that corporate decisions are often affected, not just by the basics of raw material, market location and transportation costs, but may be entirely the result of government policies that are not normally thought of as being a part of commercial policy. The obvious example is agricultural policy.

Our sample also illustrated that, while "world product marketing" may be a current "buzz-word" or phrase, it is not a particularly popular one with manufacturers, and, more than that, it describes only one particular example from the broad spectrum of arrangements governing the product mix of multinationals and their subsidiaries. These vary all the way from the simple case of a subsidiary manufacturing from imported designs and components for the domestic market exclusively, to the carte blanche arrangement where the subsidiary is completely and autonomously responsible for the research, design, development, manufacturing and international marketing of the product line.

I will be glad to elaborate on this later if you wish, but for now I only want to draw your particular attention to two aspects of the parent-subsidiary relationship. The first is that the subsidiary usually has ready access to the technology of the parent, and, indeed, contributes to its development. The second is that the key to corporate decisions about the activities of multinational subsidiaries in Canada is exactly the same as the basic criterion for the activities of Canadian-owned companies—competitiveness. This last point cannot be emphasized too strongly. The key is competitiveness.

Honourable senators, I suggest that you hear now from Larry Thibault, CMA Director of Economics and Communications.

Mr. Laurent Thibault, Executive Vice-President, Canadian Manufacturers' Association: As you mentioned, Mr. Chairman, the presentation we gave the last time we appeared was quite useful in getting our views across, and we thought that perhaps the same approach would be useful again; so we have put together a number of charts which, first, describe some general ideas about free trade as we would understand it, and some of the implications that we think it has. We will follow that with the specific results of a survey on free trade with the United States, and here you will see a remarkable consistency between the answers and what one would expect from just thinking generally on the subject.

[Traduction]

nous ont permis de nous remettre en mémoire des réalités que l'on tend à oublier, à savoir que les relations entre les multinationales installées aux États-Unis et leurs filiales canadiennes sont loin de suivre un schéma préfabriqué et que, bien au contraire, elles sont en permanente évolution.

Cette petite enquête nous a montré que les décisions de grandes sociétés sont souvent motivées non seulement par des considérations fondamentales de matières premières, d'emplacement de marchés et de coûts de transport, mais qu'elles peuvent dépendre à cent pour cent de politiques gouvernementales dont la portée commerciale, très souvent, est escomptée. Un des exemples les plus évidents est celui de la politique agricole.

Notre petite enquête a également permis de constater que l'expression de «droit d'exclusivité», qui est peut-être une expression à la mode, n'est pas particulièrement populaire chez les manufacturiers et que de plus, elle n'est qu'un exemple parmi d'autres des multiples ententes et arrangements qui décident de l'ensemble de la production des multinationales et de leurs filiales. Les choses changent du tout au tout si l'on passe du cas simple d'une filiale qui produit pour le marché intérieur exclusivement, à partir de conceptions et de composants importés, au cadre des ententes donnant carte blanche à la filiale pour être entièrement responsable en matière de recherche, de conception, de développement, de fabrication et de vente internationale d'une gamme de produits.

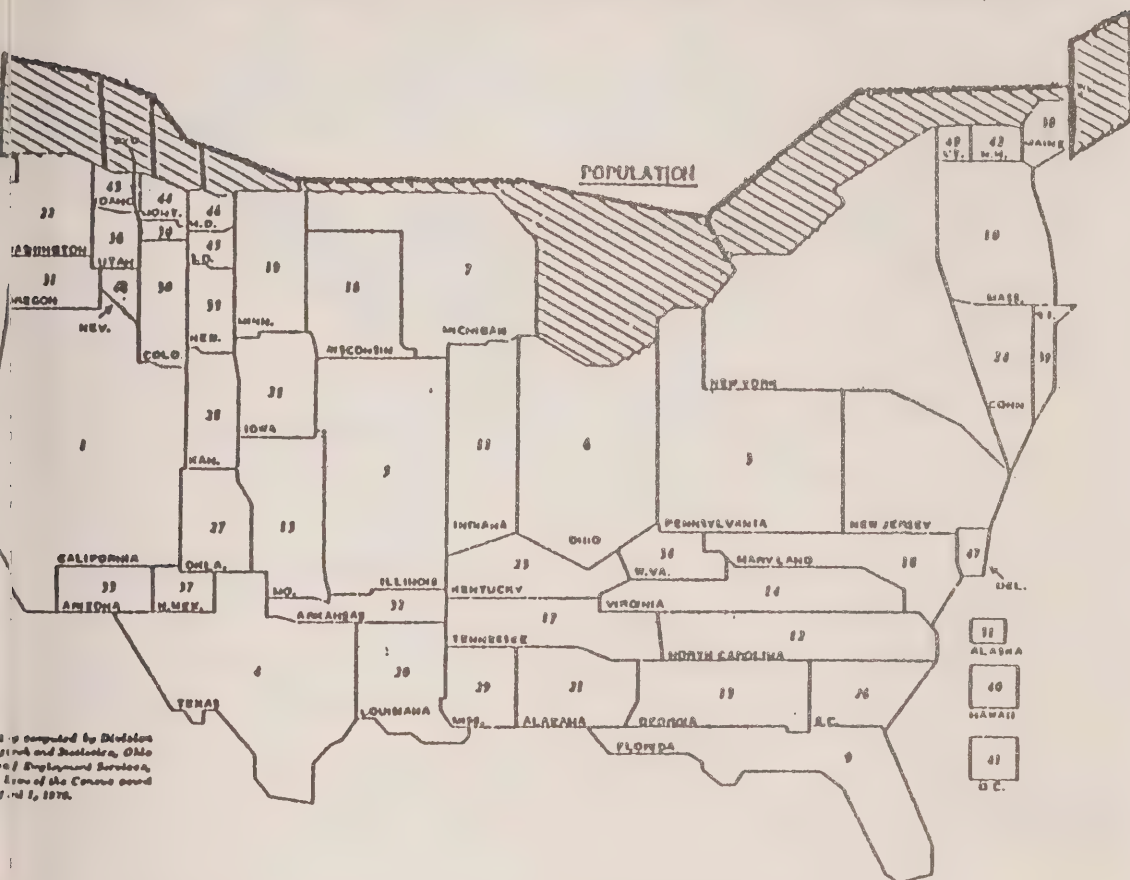
Si vous le désirez je pourrai développer plus tard, mais pour le moment, je veux simplement attirer votre attention sur deux aspects des relations entre société-mère et filiale. Le premier point est que la filiale accède de plain pied à la technologie de la société mère, et, certes contribue à son essor. Le second point concerne l'élément clé qui décide des politiques de filiales des multinationales au Canada, et qui reste le même que celui des entreprises proprement canadiennes, c'est-à-dire la compétitivité. On insistera jamais assez là dessus. La compétitivité reste le critère de base.

Honorables sénateurs, je propose que nous écoutions maintenant M. Larry Thibault, directeur de l'Economie et des Communications à l'AMC.

M. Laurent Thibault, vice-président exécutif, Association des manufacturiers canadiens: Monsieur le président, comme vous l'avez fait remarquer, notre dernière contribution ici a été très utile à faire entendre notre point de vue, et nous avons pensé que le même type d'approche pourrait être encore indiqué; nous avons donc tracé un certain nombre de graphiques qui décrivent tout d'abord de façon très générale l'idée que nous nous faisons du libre-échange et des certaines de ses conséquences. Nous passerons ensuite en revue les conclusions d'une étude plus concrète concernant le libre-échange avec les États-Unis, où vous pourrez constater que les résultats obtenus confirment en tout point les idées générales qu'on pourrait déjà avoir.

Chart 1

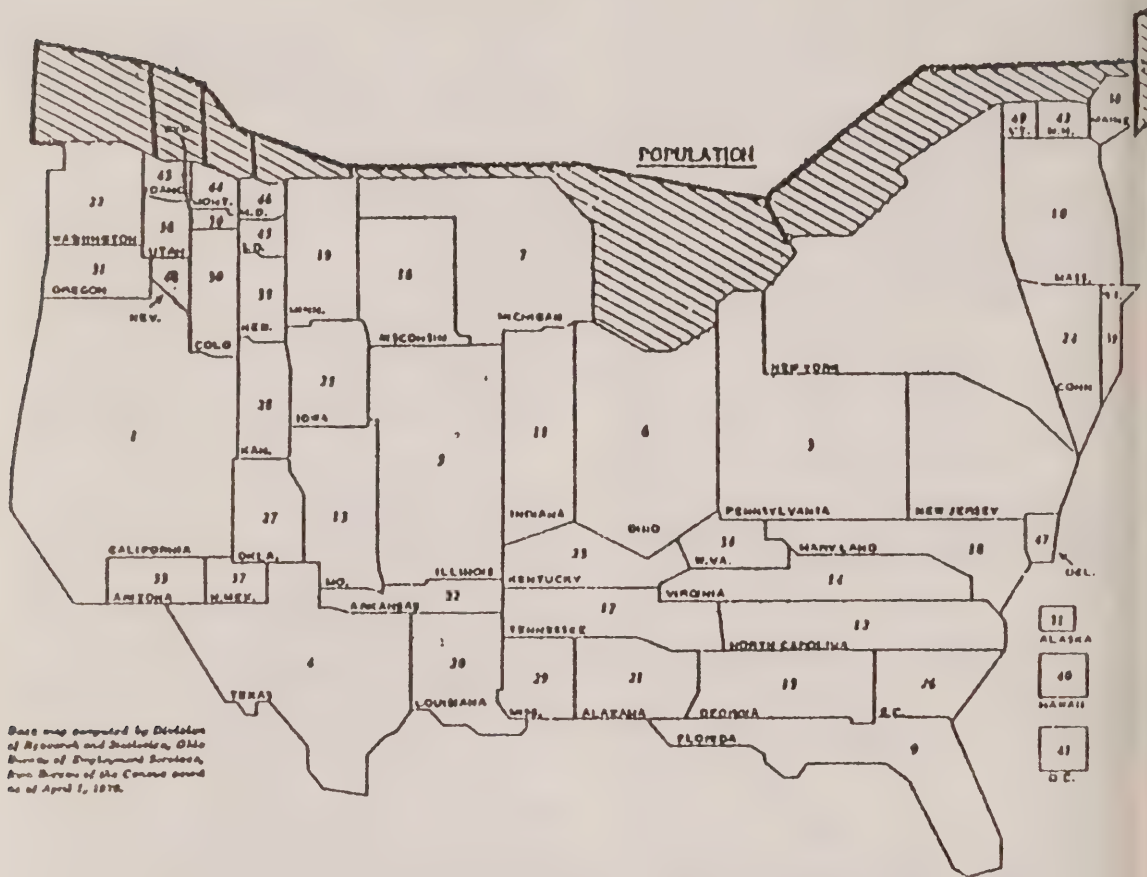
UNITED STATES AND CANADA PROPORTIONATE TO POPULATION, 1970



SOURCE: PROF. THOMAS L. STOUT, OHIO STATE UNIVERSITY

Graphique 1

LES É.-U. ET LE CANADA À L'ÉCHELLE DES CHIFFRES DE POPULATION



[Text]

Therefore, we have a presentation in two parts, the first part being the broader issues, and the second part being the specific survey results.

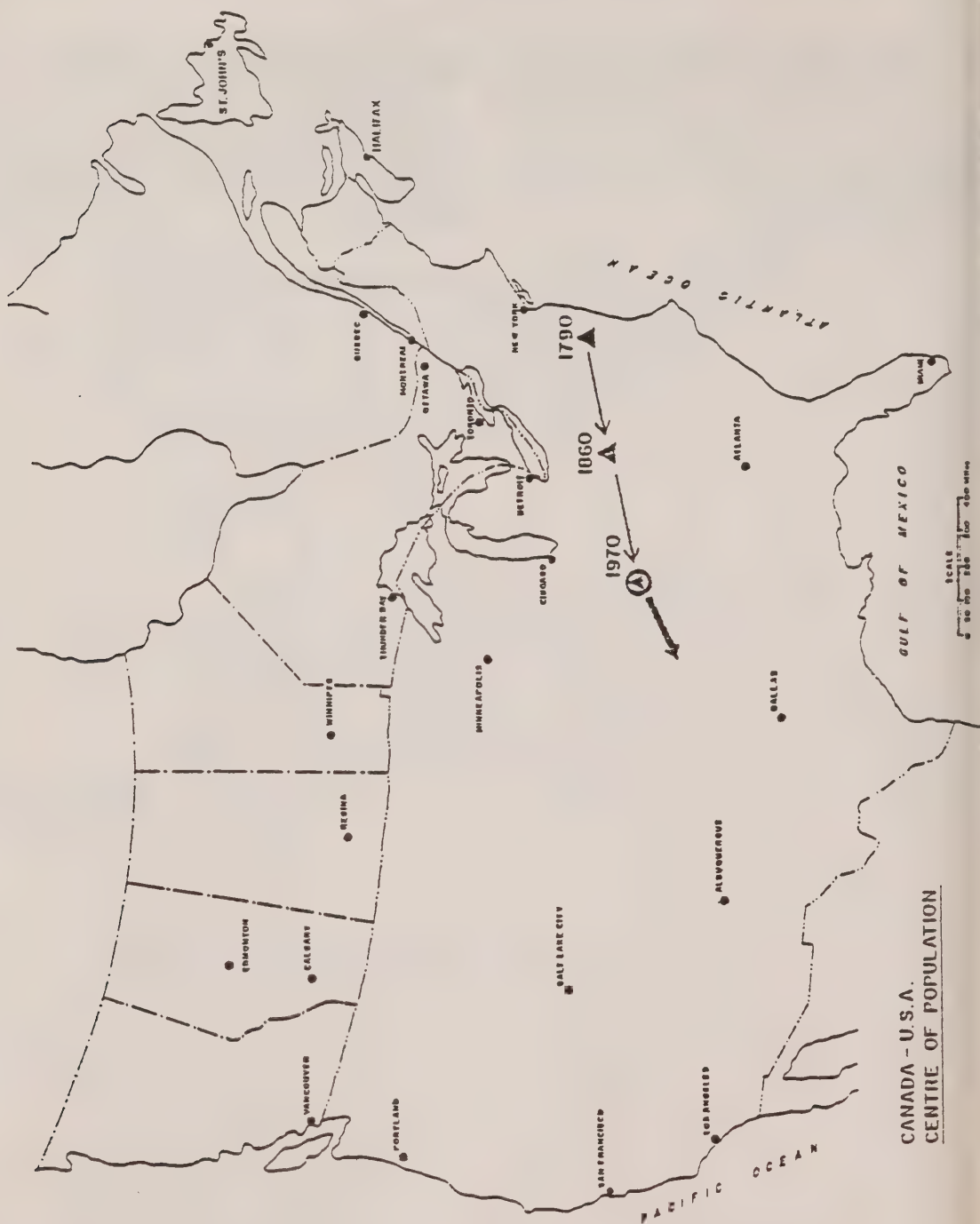
At the outset I want to convey an understanding of the economic nature of the Canadian market. Although we know that Canada is a vast geographic area north of the United States, in economic terms, because the population is basically centred along the southern edge, the Canadian economic market looks to be more of this shape:

[Traduction]

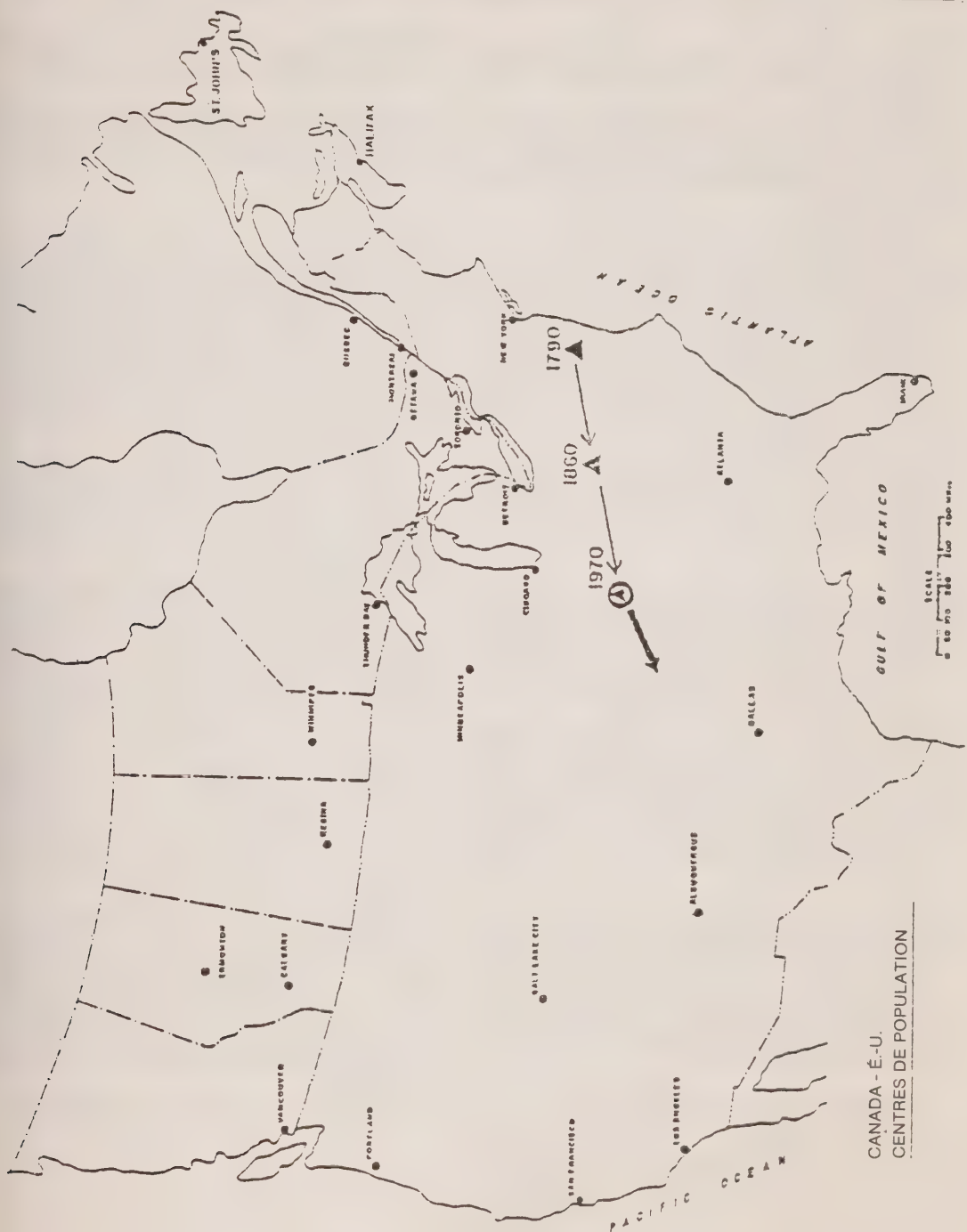
Notre contribution se divise en deux, la première partie concerne les questions générales, la seconde étudie les résultats concrets de notre étude.

J'aimerais tout d'abord faire comprendre ici certaines caractéristiques économiques du marché canadien. Bien que nous sachions tous que le Canada est un vaste ensemble géographique situé au Nord des États-Unis, en termes économiques, et en raison de la concentration de la population le long de la frontière Sud, le marché canadien, en termes économiques, a plutôt cette forme:

Chart 2



CANADA - U.S.A.
CENTRE OF POPULATION



CANADA - É.-U.
CENTRES DE POPULATION

[Text]

Perhaps I should request right at the outset of the presentation that these slides be part of the record since we will be discussing them.

The Chairman: Yes, I have already pointed out we should include this whole series of charts, which you have in your presentation, in the proceedings for today. Honourable senators, is it agreed that these slides be included in the record of proceedings?

Hon. Senators: Agreed.

Mr. Thibault: What Chart 7 does is take the geography, and through a mathematical formula, collapses or expands the area depending on the population density. Just to give you an example, the area which is southern Ontario expands because it has a high population density and northern Ontario collapses to a very small area because it has a fairly limited number of people. In economic terms the Canadian market is this thin strip at the northern edge of the large continental U.S. market. That, of course, has very serious implications as we think about trade relationships with the U.S.

Obviously we are a marginal market, perhaps 10 per cent of the whole U.S. market, on the northern edge of it. As we move to more open trade, it obviously poses quite a challenge for us to ensure there is economic development within our own jurisdiction.

This is a copy of the chart I presented to you the last time, and it demonstrates the same basic idea. To the best of my knowledge, the same trend has continued. The fastest growth in terms of population density and economic development is basically south and west on the continent. For Canada, of course, the attraction of the highest growth rate, warmer climates and so on, is very well south of us.

Many companies in the U.S. northeast, and perhaps on other parts of the continent, are expanding in Florida, Dallas, Los Angeles and so on. This provides us with a further challenge as we think of trade between Canada and the U.S. because it means the greatest direction in terms of economic development is moving south of us, so again it means we have to be extra careful in the conditions that we create in Canada to foster economic growth.

The Chairman: So the record is decipherable to people reading these proceedings without having been here, may I simply mention that you are referring to what I will call Chart 2 and the reference on your paper is to pages 1, 3, 5 and 7. For publication purposes, we will number the charts 1, 2, 3, 4, 5 and so on, and each time you come to a new chart you could just mention the number. That makes it easier for those reading the proceedings later on.

Mr. Thibault: We are now coming to Chart 3.

[Traduction]

Peut-être devrais-je demander ici que ces diapositives figurent au compte rendu puisque nous allons en discuter.

Le président: Oui, j'ai déjà demandé que l'on note l'ensemble de ces graphiques au compte rendu des débats. Je recommande donc aux honorables sénateurs s'ils sont d'accord.

Des voix: Oui.

M. Thibault: Ce que vous voyez au graphique 7, c'est une projection en surface des densités de population. Par exemple, cette zone de l'Ontario Sud a une surface étendue en raison de la densité de population très élevée, alors que le Nord de l'Ontario n'occupe qu'une surface réduite en raison de la faible densité. En termes économiques, le marché canadien est ce mince bande qui longe la frontière Nord du marché américain continental. Ce détail a évidemment des conséquences importantes lorsque l'on aborde la question des relations commerciales avec les États-Unis.

Nous sommes donc de toute évidence un marché marginal représentant à peu près 10 p. 100 de l'ensemble du marché américain, et situé sur sa bordure Nord. Au fur et à mesure que l'on institue le libre échange, nous sommes confrontés à une difficile tâche de garder entre nos mains le pouvoir de contrôler ce développement économique.

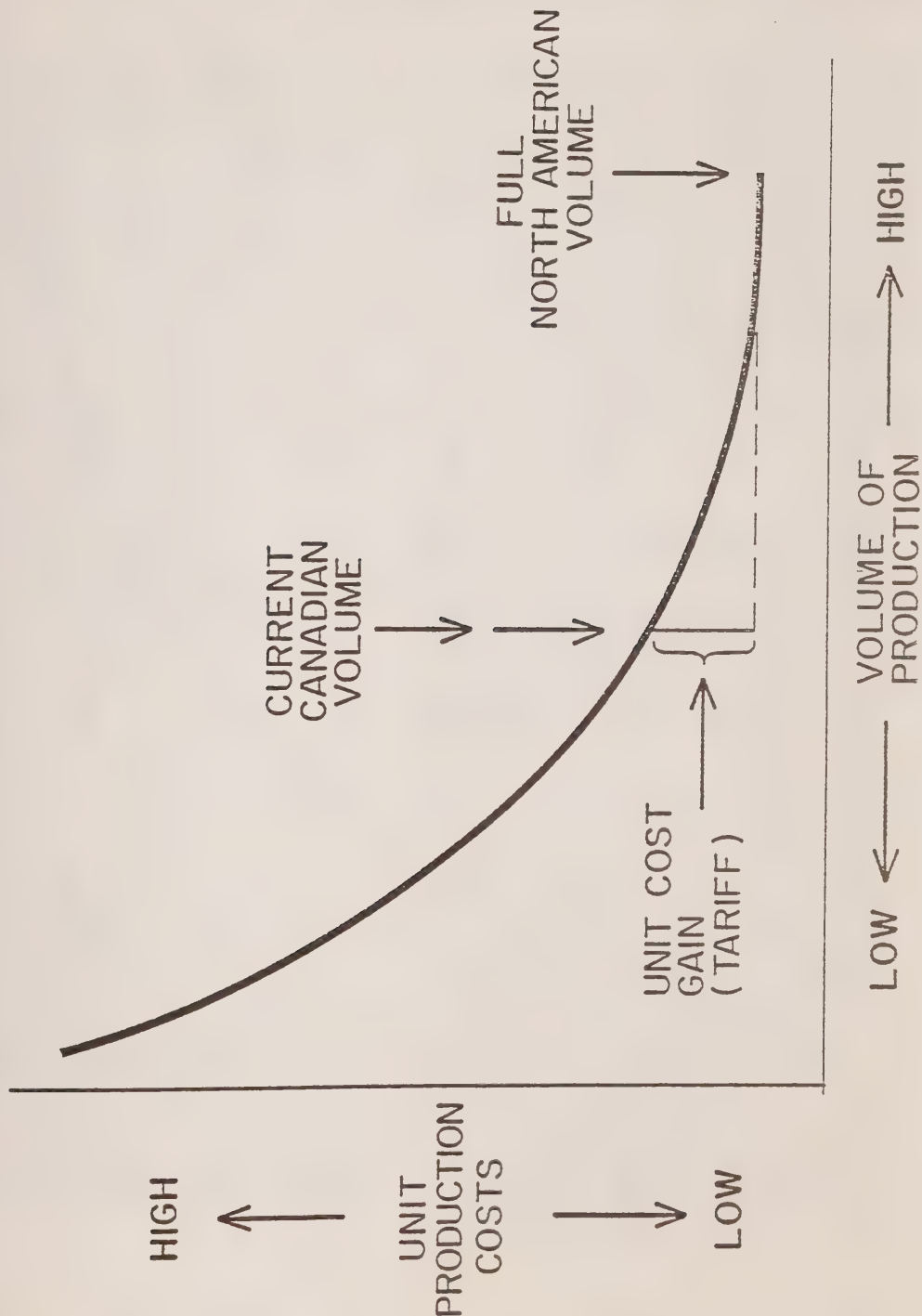
Voici une reproduction du graphique que je vous ai déjà montré, illustrant la même idée. Que je sache, cette tendance s'est confirmée. La croissance la plus rapide de la densité de population et de l'essor économique s'est faite essentiellement au Sud et à l'Ouest du continent. Pour le Canada bien sûr, les pôles d'attraction en termes de taux de croissance supérieurs de climats plus tempérés etc. se situent bien loin au Sud.

C'est ainsi que de nombreuses sociétés du Nord-Est américain, et d'ailleurs peut-être, essaient et se développent en Floride, à Dallas, à Los Angeles etc. Voilà donc qui représente pour nous un défi supplémentaire lorsque nous pensons aux relations commerciales entre le Canada et les États-Unis puisque le développement économique se fait essentiellement en direction du Sud, ce qui signifie en retour que nous devons apporter une attention toute particulière aux conditions que nous faisons ici à la croissance économique.

Le président: Le compte rendu des délibérations doit être compréhensible même à des personnes qui n'ont pas assisté à la réunion, permettez-moi donc de mentionner ici que vous faites allusion à ce que j'appellerais le graphique 2, alors que dans votre exposé la référence est aux pages 1, 3, 5 et 7. Pour la clarté de l'exposé nous numérotions les graphiques 1, 2, 3, 4, 5 etc., et vous mentionnez le numéro d'ordre de chaque graphique à chaque fois. Je pense que cela facilitera la lecture du compte-rendu.

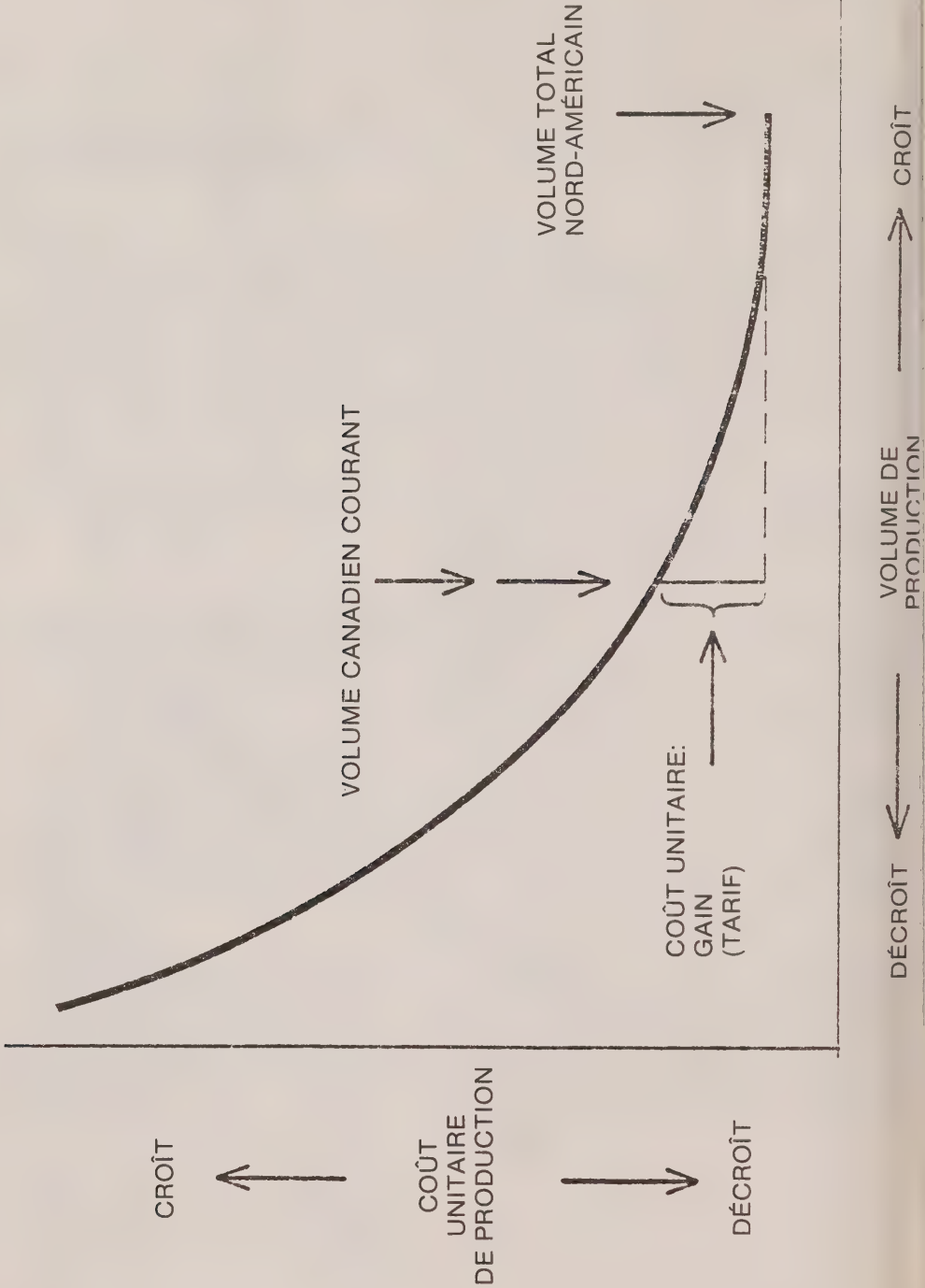
M. Thibault: Nous en arrivons donc au graphique 3.

GAINS FROM LOWER UNIT COSTS



Graphique 3

ABAISSEMENT DES COÛTS UNITAIRES



[Text]

This third chart attempts to summarize, very briefly, the essence of what is involved when we are talking about opening up trade with the U.S. What we are trying to convey is that, although there are many variables, there are two significant variables. As indicated here, as we move to higher volumes of production, generally speaking, the unit cost of production declines, or productivity increases, if you want to put it that way. The situation in Canada is that we are somewhere down that curve in general. Some industries are all the way down the curve and are fully competitive on a full-scale basis, but most secondary Canadian industries are somewhere further up the curve, where the unit cost is not as low as it would be if we had full North American market rationalization, and there is, of course, some degree of tariff protection which allows that to occur.

Removing the tariff, of course, means that everyone would be forced, in order to survive, to get to the most competitive position, and that, of course, is the whole idea. We are trying to achieve some economies of some magnitude, and these have been estimated at various times at anywhere between four and ten per cent of gross national product.

There are, indeed, in conceptual economic terms, economies that can be achieved by moving to access to a greater market south of us. That is, basically, the essence of the idea that we are trying to achieve—economic efficiency.

The Chairman: On that chart, where you referred to the tariff factors, is that an approximation of today's tariffs or as they will be at the conclusion of the implementation in 1988?

Mr. Thibault: That has no absolute numerical amount to it. It is just a conceptual thing.

The Chairman: It is just on a conceptual basis. It is not based on today's tariff.

Mr. Thibault: I believe the last time it was measured by the GATT Secretariat it was 9 per cent on average, or it will be moving to nine.

The Chairman: On the Canadian side in 1988, and that is purely a conceptual chart.

Mr. Thibault: It is possible to put numbers on that. Just so we understand, that is what we are trying to achieve. People talk about free trade. It is no guarantee who will get the economies in terms of Canada. It is not at all obvious that the Canadian operation would necessarily get the most benefit, but certainly all consumers in North America would benefit. If you extend that idea a little more fully to the various industries, there is another sort of relationship that is pretty critical to our standing when we ask what would be the impact on specific industries. Again, many, many factors are influencing it. As is indicated, it is the growth in the market, the climate and what-not, but basically you can boil down the essence of what is happening and the basic economies of both into two areas: the scale of economies in manufacturing products, and the other is transportation costs. We are looking here at Chart

[Traduction]

Ce troisième graphique est un essai pour résumer rapidement, l'essentiel des domaines qui seraient affectés par une libéralisation des échanges avec les États-Unis. L'idée, c'est qu'en dépit du grand nombre de variables, deux d'entre elles sont plus significatives. Comme vous pouvez le constater, au fur et à mesure que le volume général de la production augmente, le coût unitaire décroît, en d'autres termes la productivité augmente, si vous voulez. Au Canada nous nous trouvons quelque part ici sur cette courbe. Certaines industries sont tout en bas de la courbe et sont tout à fait compétitives, mais la plupart des secteurs canadiens du secondaire, se situent un peu plus haut sur la courbe, là où le coût unitaire ne correspond pas à ce qu'il serait si une rationalisation complète du marché nord américain était instituée, et ce sont bien sûr les protections douanières qui en sont responsables.

La levée de ces obstacles douaniers, donc, signifierait que, pour survivre, les sociétés occupent des positions plus compétitives, voilà le principe. Nous essayons de faire des économies qui ont été estimées, à des époques variées, entre 4 et 10 p. 100 du produit national brute.

En fait, en termes purement économiques, ces économies pourraient être réalisées en ouvrant les portes du marché américain. L'idée de base, que nous essayons d'appliquer, est celle d'efficacité économique.

Le président: Sur ce graphique, où il est question des barrières douanières, utilisez-vous une valeur approchée des tarifs actuels ou de ce qu'ils seront après l'application des nouveaux règlements, en 1988?

M. Thibault: Nous n'utilisons aucune valeur chiffrée, il s'agit ici simplement d'un schéma conceptuel.

Le président: Je vois.

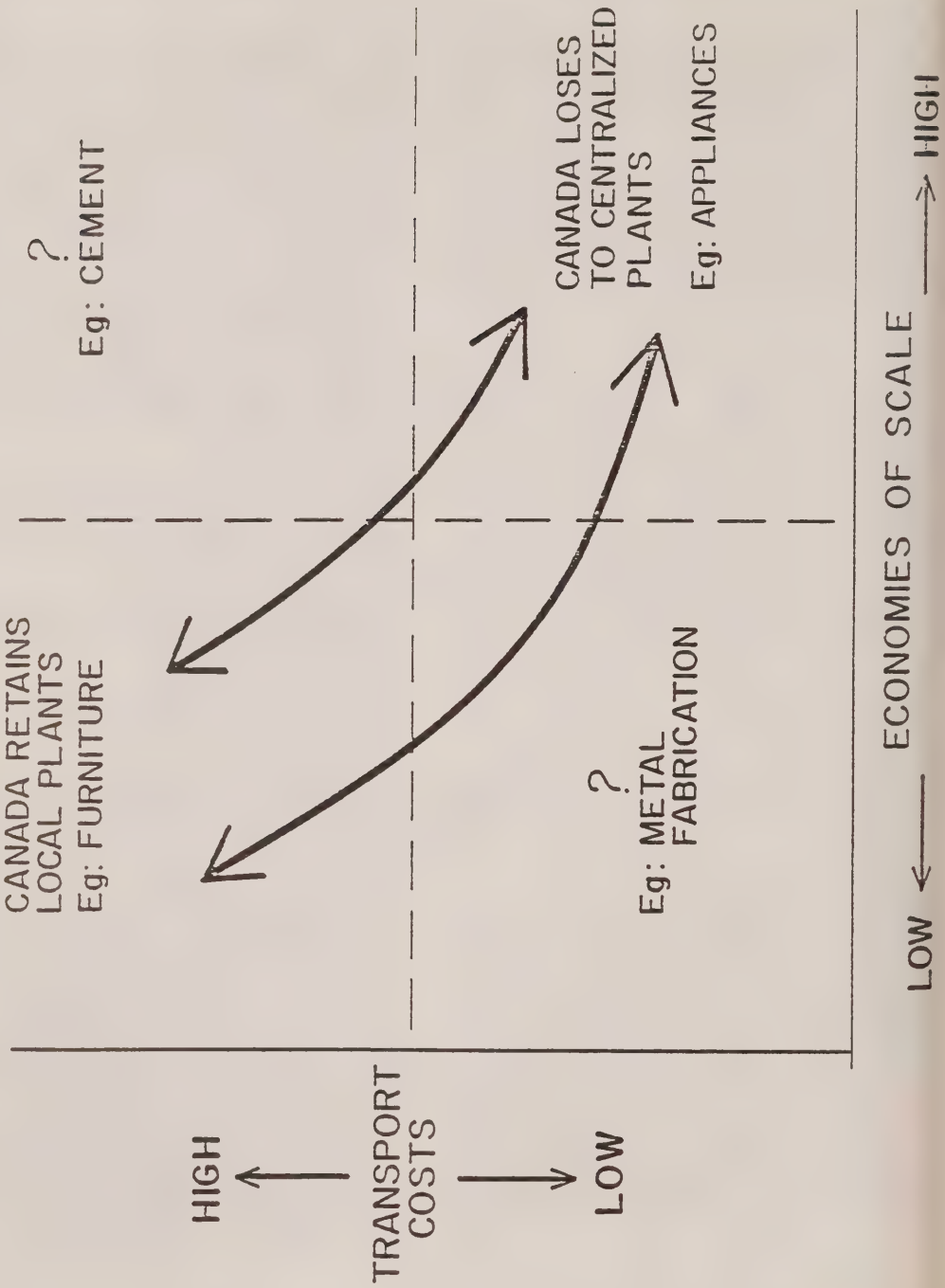
M. Thibault: Si je me réfère aux dernières estimations du Secrétariat du GATT, c'était en moyenne 9 p. 100 ou quelque chose d'approchant.

Le président: Cela concerne donc le côté canadien en 1988, et c'est un graphique théorique.

M. Thibault: On pourrait utiliser des chiffres pour illustrer le graphique. Simplement pour comprendre ce que nous essayons de montrer. Les gens parlent de libre échange, et rien ne dit qui profitera au Canada des nouveaux avantages. Il n'est pas absolument évident, que ce soit le Canada qui en profite le plus, mais de façon générale tous les consommateurs d'Amérique du nord en profiteraient. Si vous développez un peu cette idée, en l'appliquant aux divers secteurs de l'industrie, un autre mécanisme entre en jeu lorsque l'on veut savoir quelles industries plus particulièrement seraient affectées. Je le répète de nombreux facteurs entrent en ligne de compte. Comme indiqué ici, ce sont la croissance du marché, le climat etc., mais en gros on peut réduire l'ensemble de la question, et celle des économies réalisées, à 2 grands ensembles: d'abord les économies d'échelle réalisées sur les productions manufacturières, et d'autre part la question des coûts de transport. Passons au graphique numéro 4.

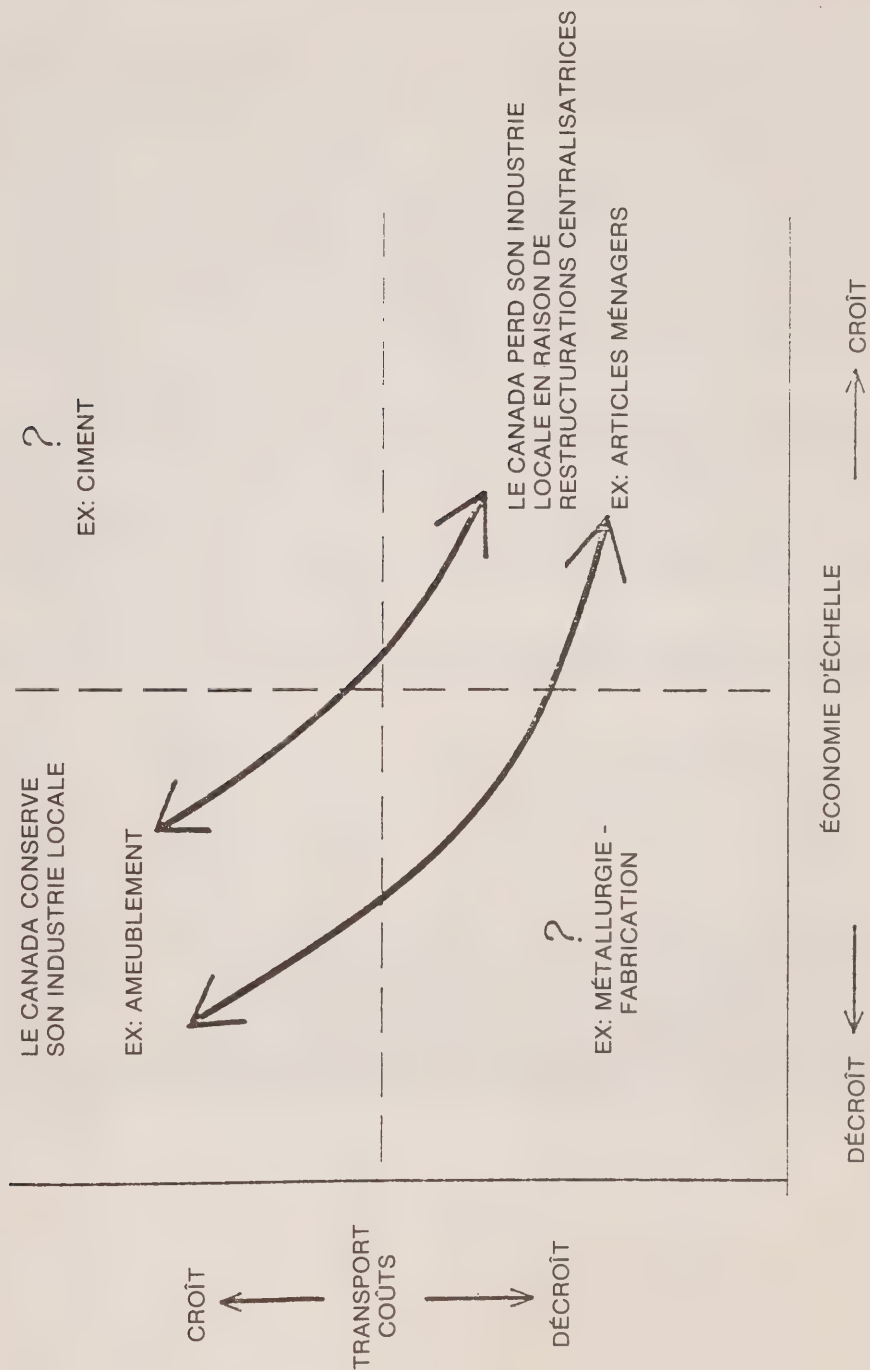
Chart 4

ECONOMICS OF PLANT LOCATIONS



Graphique 4

MÉCANISME DE LA RESTRUCTURATION GÉOGRAPHIQUE D'ENTREPRISE



[Text]

When the transportation costs are low—that is to say, that goods travel well and the economies of scale are high in production, which might be in something like appliances—one would expect that production would be centralized in the most advantageous location of the total market, and perhaps a lot of that activity might be located to the south of us. At the opposite end of the scale, you will find products that tend to be manufactured in short runs, where the economies of scale are low and the products do not travel very well. I am thinking, for example, of living room furniture, which is bulky and easy to damage and so on. You might not find there a great deal of impact when trade matters were opened up, because it would be possible to narrow geographic areas where industry will survive, and you would not necessarily expect it to be highly centralized in one particular part of the market.

There is a whole range of other indefinite answers where there is a combination of both variances. For example, the cement industry, I understand, benefits from high economies of scale and production; on the other hand, it is not generally transported a long distance—perhaps two or three hundred miles—so you will find some implants dotting the whole continent. Metal fabrication tends to be locally oriented, and so it tends to be the kind of product where it is manufactured specifically as required and not in large volumes.

You will see, interestingly enough, that in the survey results you do get this kind of anticipated impact from the responses of the industries. That, again, is the basic economies of it.

Going to Chart 5, one thing that came out very clearly in the survey, was that many Canadian companies are obviously not of a size sufficient that they can feel very confident in jumping into a very large market, as would be implied if the trade was entirely free. So that, conceptually, to indicate what we are talking about, in the left-hand column, for a typically large U.S. company that already has very specialized manufacturing plants, it is a marginal decision to add the Canadian market as a free and open addition to it. There is a much greater decision implied in order to achieve the position where it would be fully competitive with U.S. competitors. It is a one thousand per cent decision as opposed to a 10 per cent decision. You will find in the survey that many companies reflect this kind of fear. It would be an enormous jump for them, and they are not prepared to be that competitive and make that transition. There is a certain proportion of those companies in every industry.

[Traduction]

Si les coûts de transport sont bas, cela facilite les mouvements de marchandises ainsi les économies d'échelle sont importantes pour ce qui a trait à la production, par exemple dans le secteur de l'électroménager, on s'attendrait à ce que la production soit centralisée à l'endroit le plus avantageux par rapport à l'ensemble du marché, et que le gros des transactions ait lieu aux États-Unis. Par opposition à cela, il y a certaines marchandises pour lesquelles les économies d'échelle sont faibles, c'est donc dire que les mouvements de ces marchandises ne sont pas harmonieux. Je pense par exemple au commerce de l'ameublement qui prend beaucoup de place et qui est relativement fragile. On peut penser que la libéralisation des échanges n'aura pas énormément de retombées sur ce secteur car il est possible de circonscrire les zones géographiques où l'industrie va survivre, qui ne seront pas nécessairement très centralisées pour une certaine partie du marché.

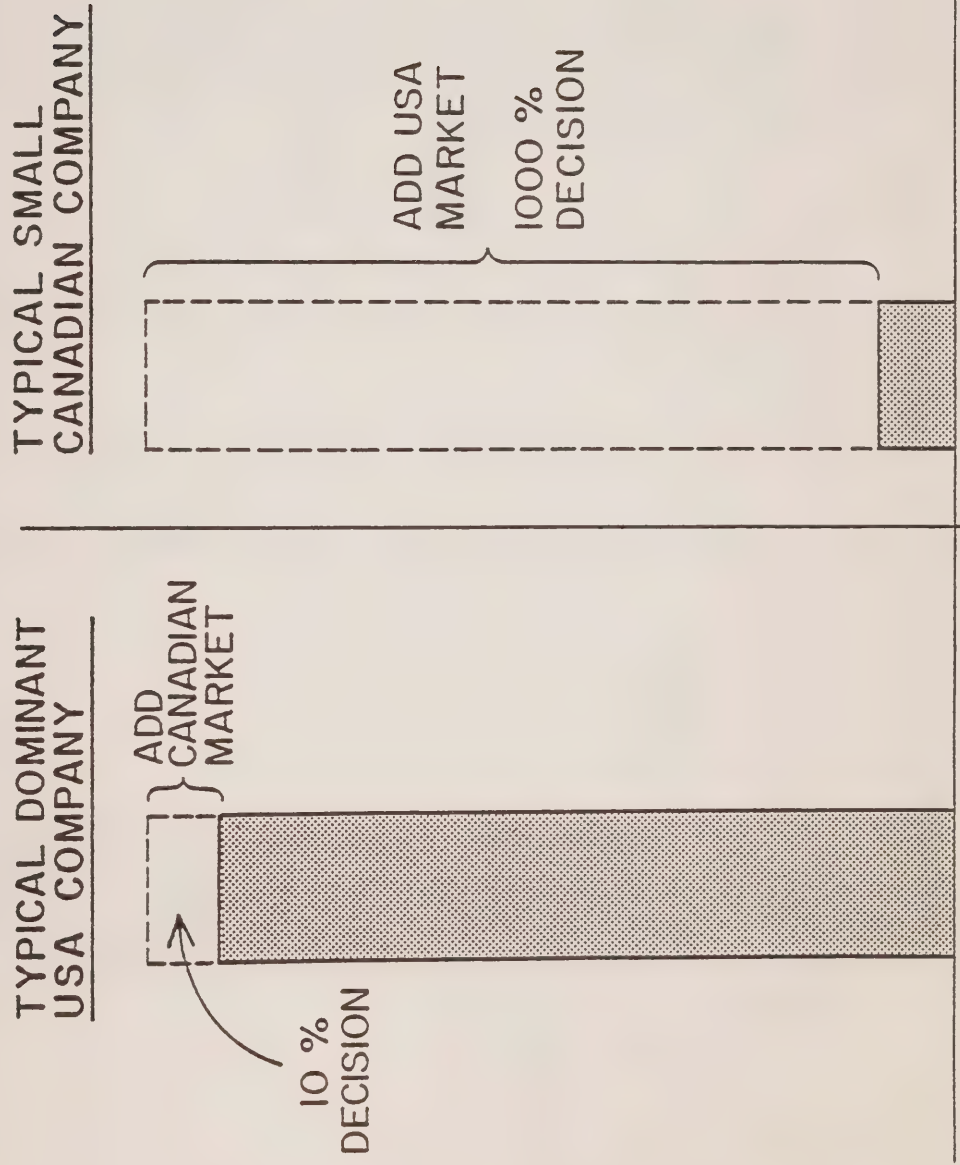
On peut donner toute une gamme de réponses peu précises lorsque ces deux variables sont combinées. Par exemple, l'industrie du ciment, d'après ce que je comprends, profite d'économies d'échelle importantes et également d'économies d'échelle en matière de production. D'autre part, le ciment n'est pas transporté sur de longues distances—2 ou 300 milles—donc on trouvera des cimenteries un peu partout. La fabrication des métaux a pour sa part, une orientation régionale, donc ce produit tend à être fabriqué compte tenu de la demande et non pas en grande quantité.

Comme vous le verrez, il est intéressant de remarquer que d'après les conclusions de l'enquête on trouve ce type de retombées, compte tenu des réponses données par les industries. Cela provient des économies d'échelle.

Si l'on regarde le graphique n° 5, une chose apparaît clairement, c'est que de nombreuses compagnies canadiennes n'ont pas la taille suffisante pour se lancer avec confiance sur un marché important, comme ce serait le cas si les échanges étaient complètement libéralisés. Donc, pour bien voir le mécanisme dont nous parlons, nous avons dans la colonne de gauche une société américaine importante déjà dotée d'usines spécialisées, pour elle ajouter le marché canadien à ses activités, est une décision peu importante. Par contre, il en va tout autrement pour une société canadienne peu importante car elle devrait être compétitive sur le marché américain. Comme on le voit c'est pour elle une décision très importante. Vous remarquerez que dans l'enquête, de nombreuses compagnies éprouvent ces mêmes craintes. Pour elles en effet, le saut est énorme et elles ne sont pas suffisamment fortes. On trouve, dans chaque secteur de l'activité économique, ce type de compagnie.

Chart 5

COMPARATIVE VOLUMES OF PRODUCTION

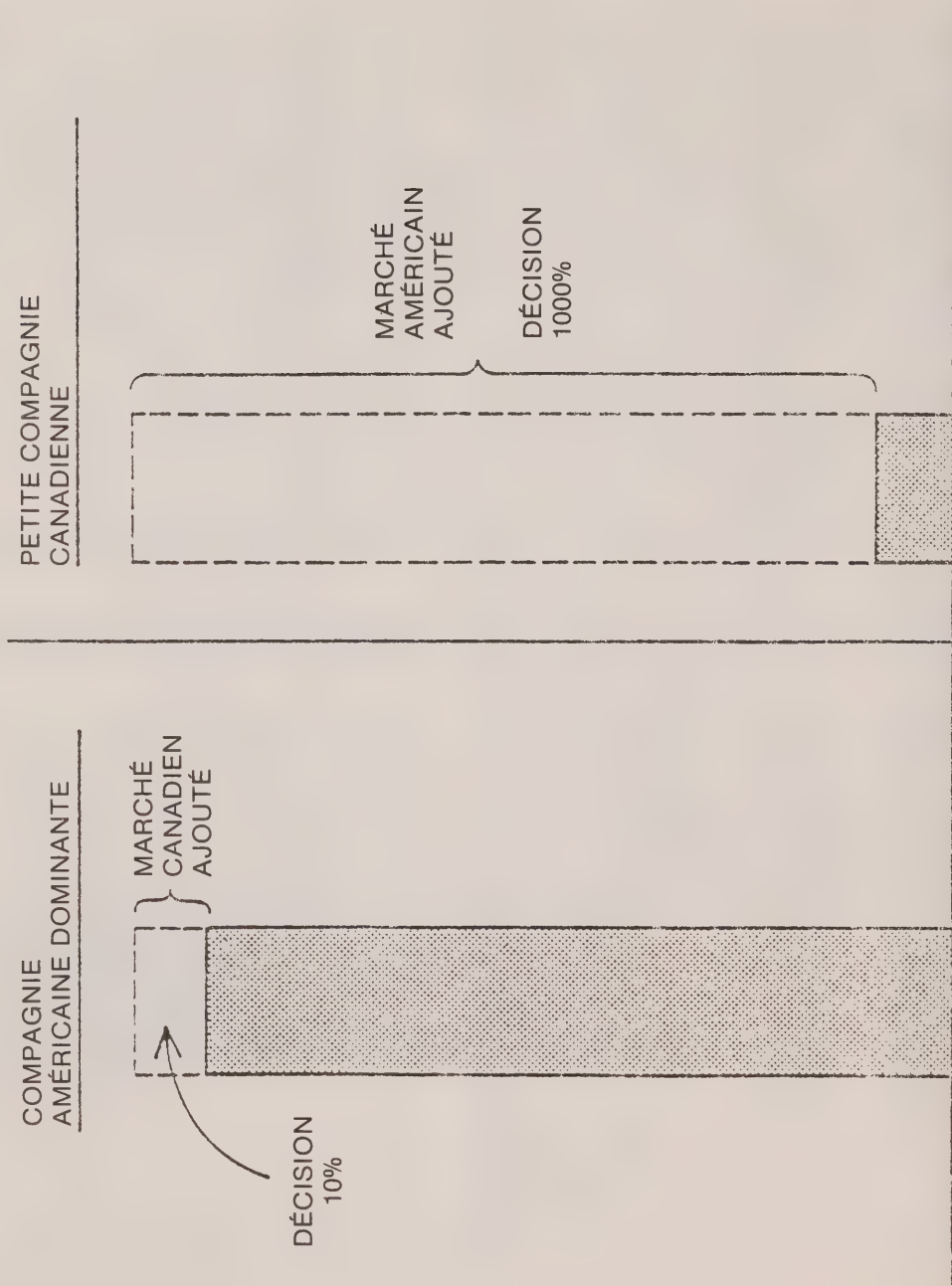


[Text]

[Traduction]

VOLUME COMPARATIF DE LA PRODUCTION

Graphique 5



[Text]

Chart 6 indicates that, while we are talking about the specific opening up of trade in perhaps a given sector, more generally I would like to reiterate that over time the average level of protection of Canadian industry has been declining steadily, and it is programmed to decline even more during the 1980s. In fact, it occurred as we have been lowering tariffs. You would expect, then, that the kind of gains we are trying to achieve by going to total free trade will be occurring rapidly as the level of protection has been dropping significantly in recent years. That is in fact what has occurred.

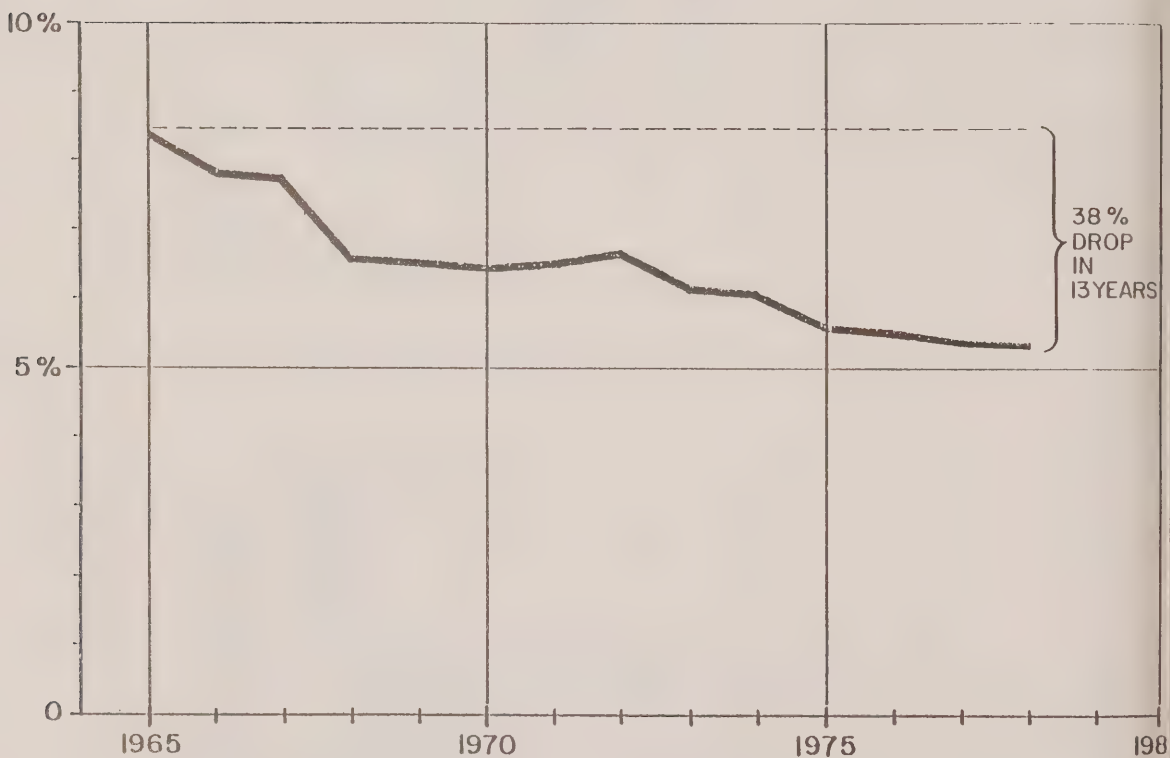
[Traduction]

Le graphique 6 montre que, même si nous parlons d'ouvertures bien précises des échanges dans un secteur donné, je voudrais réitérer qu'avec le temps le niveau moyen de protection des industries canadiennes n'a cessé de diminuer, et qu'il diminuera encore plus au cours des années 80. En fait, cette diminution est survenue au fur et à mesure que nous avons abaissé nos tarifs douaniers. On s'attendrait donc à ce que le type d'avantages que nous essayons de retirer, en créant une zone de libre-échange, ne tarderont pas étant donné que le niveau de production a beaucoup diminué au cours des dernières années. C'est en fait ce qui s'est passé.

Chart 6

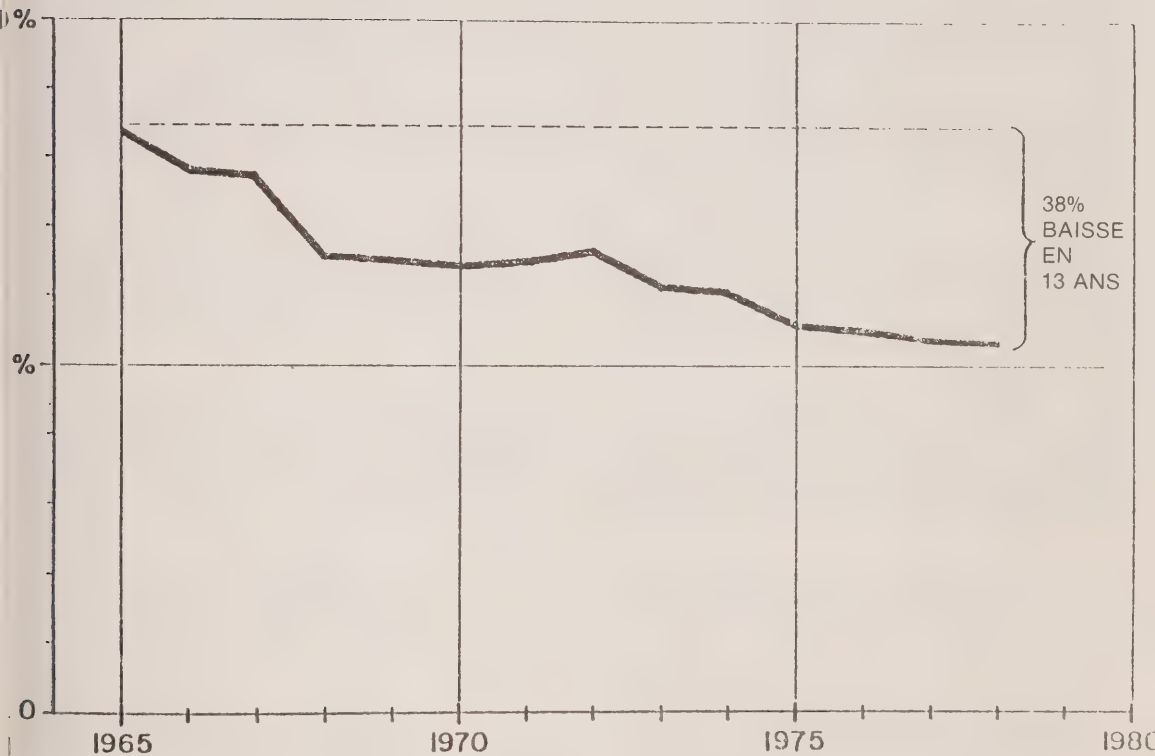
AVERAGE RATE OF DUTY - CANADA

(TOTAL DUTY DIVIDED BY TOTAL IMPORTS)



SOURCES : - CANADIAN TAX FOUNDATION; NATIONAL FINANCES
- STATISTICS CANADA CATALOGUE No. 65-001
- CMA ECONOMICS DEPARTMENT

Graphique 6
TAUX MOYEN DES DROITS DE DOUANES—CANADA
(TOTAL DES DROITS DIVISÉS PAR LES IMPORTATIONS)



SOURCES: — BUREAU CANADIEN D'ÉTUDES FISCALES; FINANCES NATIONALES
— STATISTIQUE CANADA, CATALOGUE N° 65-001
— AMC, DÉPARTEMENT DE L'ÉCONOMIE

[Text]

Looking at Chart 7, you will find an interesting compilation by the Department of Industry, Trade and Commerce, which is called export orientation; that is to say, they will take exports and compile them as a percentage of the shipments of that given Canadian industry. The way they can do that is because there is now a matching of the import and export commodity codes with the standard industry code, and therefore they are able to make this match.

Chart 7

CANADIAN MANUFACTURING INDUSTRIES

EXPORT ORIENTATION

(Percent of Shipments)

Rank	Industry	1965-70	1974	1979
1	Transportation Equipment	45.4	62.1	67.9
2	Paper and Allied Industries	50.7	52.4	57.2
3	Wood Products	40.4	39.5	56.5
4	Machinery	32.7	43.4	53.2
5	Primary Metals	45.9	43.8	44.5
6	Chemicals	14.8	16.4	28.9
7	Miscellaneous Manufacturing	22.1	17.9	21.7
8	Electrical Products	11.7	14.3	20.5
9	Non-Metallic Mineral Products	6.0	7.9	12.5
10	Food and Beverages	9.4	8.6	12.3
11	Petroleum and Coal Products	1.6	7.3	10.7
12	Furniture and Fixture	2.7	4.6	9.2
13	Rubber and Plastics	4.3	6.6	8.0
14	Leather Products	5.2	5.2	8.0
15	Metal Fabricating	3.0	5.5	7.5
16	Textiles	4.2	6.2	7.1
17	Clothing	3.0	5.6	5.2
18	Printing and Publishing	1.2	2.6	3.1
19	Knitting Mills	2.0	2.1	1.6
20	Tobacco Products	0.6	0.6	0.7
Total			25.0	30.3

SOURCE: Department of Industry, Trade and Commerce
CMA Economics Department

The Chairman: I should like to be quite clear. The first line is "Transportation Equipment," which shows 45 per cent in 1965-70 of their total production, their exports?

Mr. Thibault: That is right.

The Chairman: Today it is 67 per cent?

Mr. Thibault: That is right.

[Traduction]

Passons au tableau 7 où sont regroupés par le ministère de l'industrie et du commerce les produits tendant à être exportés, c'est-à-dire que le ministère a pris les exportations du Canada et a calculé pour chaque secteur le pourcentage des exportations. Il a pu ainsi établir ces données, car à l'heure actuelle les codes d'importation et d'exportation sont équivalents au code de normalisation industrielle et en conséquence on peut établir des comparaisons.

Tableau 7

SECTEUR MANUFACTURIER CANADIEN

EXPORTATION

(% des exportations)

Ordre	Secteur	1965-1970	1974	1979
1	Matériel de transport	45.4	62.1	67.9
2	Papier et industries connexes	50.7	52.4	57.2
3	Produits du bois	40.4	39.5	56.5
4	Machinerie	32.7	43.4	53.2
5	Métaux primaires	45.9	43.8	44.5
6	Produits chimiques	14.8	16.4	28.9
7	Produits manufacturés divers	22.1	17.9	21.7
8	Produits électriques	11.7	14.3	20.5
9	Produits minéraux non-métalliques	6.0	7.9	12.5
10	Alimentation et boissons	9.4	8.6	12.3
11	Produits du pétrole et du charbon	1.6	7.3	10.7
12	Ameublement	2.7	4.6	9.2
13	Caoutchouc et plastiques	4.3	6.6	8.0
14	Produits du cuir	5.2	5.2	8.0
15	Fabrication de métal	3.0	5.5	7.5
16	Textiles	4.2	6.2	7.1
17	Habillement	3.0	5.6	5.2
18	Imprimerie et édition	1.2	2.6	3.1
19	Tricots	2.0	2.1	1.6
20	Produits du tabac	0.6	0.6	0.7
Total			25.0	30.3

SOURCE: Ministère de l'Industrie et du Commerce
Département d'économique—AMC

Le président: Je voudrais que les choses soient claires. On trouve à la première ligne «matériel de transport» puis au regard 45 p. 100 entre 1965 et 1970, de leur production totale, s'agit-il des exportations?

M. Thibault: C'est exact.

Le président: Aujourd'hui les exportations s'élèvent à 67 p. 100.

M. Thibault: C'est exact.

[Text]

What we observe is that in virtually every industry—there might be one or two exceptions—there has been an increase in export orientation. The most dramatic one, of course, is that of transportation equipment, from 45 to 68 per cent in the last decade or so in export orientation under the specific impact of automotive agreement. The same thing has also been occurring in machinery, from 33 per cent to 53 per cent. Primary metals, of course, is already highly export oriented. The chemicals industry has seen an increase in export orientation from 15 per cent to 29 per cent, nearly double. Miscellaneous manufacturing is fairly stable. That is the whole range of bits and pieces of manufacturing—broom makers, button makers, whatever is not specifically classified in a major industry. Food and beverages have gone from 9 per cent to 12 per cent, and so on. Basically, then, as the level of protection of Canadian industry has been declining, most manufacturing industries have indeed increased, even if only marginally, their export orientation. That is true even of industries like textiles and clothing, where the percentage exports are smaller, but generally speaking they are moving in the same direction.

The Chairman: Excuse me for interrupting so much, but I should like to make this observation. Your list does not include aerospace. We had some very interesting testimony on aerospace here a few weeks ago.

Mr. Thibault: These are the standard 20 major industrial classifications for Statistics Canada. The aerospace industry would, in fact, be included in transportation industry. Some parts of it might be in the electrical and electronics industry as well.

The Chairman: It has become quite a major industry in itself in Canada.

Mr. Thibault: Very definitely. Perhaps at some point it might be useful to break out those kinds of industries into separate categories.

The Chairman: I would be interested in seeing it in that list as a separate item.

Mr. Thibault: To the best of my knowledge, it is not available now. One would have to do a lot of detailed work to recombine the data from the various major industries as they have been known traditionally into another group.

The Chairman: Thank you for your explanation. Those are the 20 industries on which the Department of Industry, Trade and Commerce maintain their statistics.

Mr. Thibault: That, of course, is the good side of the coin. The other side of the coin is Chart 8.

[Traduction]

Nous remarquons la même chose dans presque tous les secteurs—à une ou deux exceptions près—les exportations ont augmenté. Les exportations les plus spectaculaires, bien entendu, sont celles qui sont intervenues dans le secteur du matériel de transport, qui sont passées de 45 à 68 p. 100 plus ou moins au cours de la dernière décennie et cela à cause des retombées de l'accord Canado-américain de l'automobile. On constate la même chose dans le secteur des machines qui est passé de 33 à 53 p. 100. Les métaux primaires, bien entendu étaient déjà largement exportés. Les produits chimiques ont vu leurs exportations passer de 15 à 29 p. 100, donc elles ont presque doublé. Les produits manufacturés divers sont restés assez stables. On désigne par là la fabrication de balais, de boutons etc, les produits qui n'occupent pas une place bien précise dans la classification des plus importants secteurs de l'activité économique. Les exportations de l'industrie de l'alimentation et des boissons sont passées de 9 à 12 p. 100 etc. Donc, parallèlement à l'abaissement des barrières tarifaires du Canada, la plupart des industries manufacturières ont augmenté, même marginalement, leurs exportations. On peut dire la même chose pour les textiles et l'habillement bien que le pourcentage des exportations soit inférieur, mais en règle générale ce secteur suit la même tendance.

Le président: Excusez-moi de vous interrompre aussi souvent mais je voudrais vous faire remarquer ceci. Dans votre liste on ne trouve pas le secteur de l'industrie aérospatiale. Voici quelques semaines nous avons eu l'occasion d'entendre un témoignage intéressant de personnes représentant ce secteur.

M. Thibault: Il s'agit des 20 principaux secteurs de l'activité économique établis par Statistique Canada. L'industrie aérospatiale, fait en réalité partie du secteur des transports. On peut également trouver certaines parties de l'industrie aérospatiale dans les secteurs de la construction électrique et dans l'électronique.

Le président: Ce secteur est devenu très important au Canada.

M. Thibault: Certainement. Peut-être, le moment venu, serait-il judicieux de diviser ces gros secteurs en sous-secteurs distincts.

Le président: Je voudrais que ce secteur figure comme secteur distinct dans la liste.

M. Thibault: A ma connaissance, on ne dispose pas à l'heure actuelle des données qui s'y rapportent. Il faudrait, à cet égard, faire un travail énorme pour rassembler les données des principaux sous-secteurs étant donné que depuis longtemps ils ont été regroupés différemment.

Le président: Je vous remercie de vos explications. Il s'agit des 20 secteurs pour lesquels le ministère de l'industrie et du commerce tient des statistiques.

M. Thibault: Cela, c'était l'endroit de la pièce. L'envers c'est le tableau N° 8.

[Text]

Chart 8

CANADIAN MANUFACTURING INDUSTRIES

IMPORT PENETRATION
(Percent of Domestic Market)

Rank	Industry	1965-70	1974	1979
1	Machinery	65.1	70.7	75.2
2	Transportation Equipment	51.2	67.5	72.3
3	Miscellaneous Manufacturing	49.7	51.9	54.6
4	Electrical Products	23.8	32.5	40.2
5	Chemical	11.1	30.7	35.0
6	Primary Metals	24.8	31.6	34.9
7	Leather Products	17.8	28.3	33.9
8	Knitting Mills	15.6	27.0	30.8
9	Textiles	23.1	28.2	28.9
10	Rubber and Plastics	16.1	27.0	23.2
11	Non-Metallic Mineral Products	15.3	16.6	18.5
12	Printing and Publishing	13.5	13.4	15.5
13	Metal Fabricating	12.3	15.1	15.3
14	Wood Products	8.5	12.8	13.5
15	Furniture and Fixture	5.4	11.3	13.3
16	Clothing	6.0	9.7	12.7
17	Food and Beverages	6.7	8.8	10.2
18	Paper and Allied Industries	7.7	7.4	9.7
19	Petroleum and Coal Products	11.1	6.7	3.2
20	Tobacco Products	1.1	1.3	1.7
	Total		29.1	32.6

SOURCE: Department of Industry, Trade and Commerce
CMA Economics Department

Import penetration is the same idea. Basically, this is simply the imports as a percentage of the total Canadian market. You find, of course, the reverse is true, that while exports have been increasing in every single industry, imports have also been increasing as a share of the Canadian market.

Again, the same pattern is true virtually right across the board. We find, of course, the same kind of situation in transportation equipment, approximately 50 per cent import penetration in the late 1960s and up to 72 per cent in 1979. Machinery also would increase imports, and that would be the case right along the line. We saw, for example, chemicals becoming much more export oriented. At the same time, imports account for 35 per cent. So, generally, we see the other side of the coin. If one were to put the two charts together, basically all one would observe is the rapid case of rationalization of the Canadian industry. So, it is, in fact, occurring.

One of the things that bothers me when people talk about Canadian manufacturing is that they always speak of the future. They ask why manufacturers do not rationalize; why they do not export more; why they do not get rid of the old industries which are threatened by imports. The answer to those questions is that that is already happening, and at a rapid pace. It always has. So, I think there is often a misunderstanding of the rapid pace of change in the industry, and this is reflected in the charts.

[Traduction]

Tableau 8

SECTEUR MANUFACTURIER CANADIEN

PROGRESSION DES IMPORTATIONS
(en pourcentage du marché national)

Rang	Industrie	1965-1970	1974	1979
1	Machinerie	65.1	70.7	75.2
2	Matériel de transport	51.2	67.5	72.3
3	Industrie de fabrication diverse	49.7	51.9	54.6
4	Produits électriques	23.8	32.5	40.2
5	Produits chimiques	11.1	30.7	35.0
6	Métaux primaires	24.8	31.6	34.9
7	Produits du cuir	17.8	28.3	33.9
8	Tricotés	15.6	27.0	30.8
9	Textiles	23.1	28.2	28.9
10	Caoutchouc et plastiques	16.1	27.0	23.2
11	Produits minéraux non-métalliques	15.3	16.6	18.5
12	Imprimerie et édition	13.5	13.4	15.5
13	Fabrication de métal	12.3	15.1	15.3
14	Produits du bois	8.5	12.8	13.5
15	Ameublement	5.4	11.3	13.3
16	Habillement	6.0	9.7	12.7
17	Alimentation et boissons	6.7	8.8	10.2
18	Papier et industries connexes	7.7	7.4	9.7
19	Produits du pétrole et du charbon	11.1	6.7	3.2
20	Produits du tabac	1.1	1.3	1.7
	Total		29.1	32.6

SOURCE: Ministère de l'Industrie et du Commerce
Département d'économie—AMC

Il s'agit de la pénétration des importations au Canada. Fondamentalement, il s'agit du pourcentage des importations sur l'ensemble du marché canadien. On voit, bien entendu, que le contraire est aussi vrai, c'est-à-dire que même si les exportations ont augmenté dans chaque secteur, les importations ont également augmenté sur le marché canadien.

A nouveau, on constate qu'il s'agit d'une tendance virtuellement généralisée. Bien entendu, on constate la même chose dans le secteur du matériel de transport, 50 p. 100 de pénétration des importations vers la fin des années 60; qui en 1979 étaient de l'ordre de 72 p. 100. Les importations de machines ont également augmenté et on pourrait dire la même chose de chaque secteur. Nous avons constaté que de plus en plus les produits chimiques étaient exportés. Parallèlement, les importations de produits chimiques élevaient à 35 p. 100. Donc, voilà le revers de la médaille. Si l'on combine les deux tableaux, on note que l'industrie canadienne a subi une rationalisation rapide, qui continue d'ailleurs à l'heure actuelle.

Une des choses qui m'ennuie lorsque les gens parlent de l'industrie manufacturière canadienne, c'est qu'ils en parlent toujours au futur. Ils demandent pourquoi les industries manufacturières ne rationalisent pas leurs activités; pourquoi elles n'exportent pas davantage, et aussi pourquoi on n'abandonne pas les vieilles industries menacées par les importations. A cela on peut répondre c'est ce qui se passe de plus en plus. C'est ce qui s'est toujours passé. Donc, je pense que souvent les gens ne se rendent pas compte du rythme accéléré avec lequel l'industrie change, c'est cela que les graphiques montrent.

[Text]

The Chairman: Would you attribute the change we have seen in the last two charts, which are reciprocal changes, mainly to the change in the tariffs in the past fifteen years or so, or largely because of that?

Mr. Thibault: I am not sure I would say mainly. I would say it is an important element.

The Chairman: I should have used that word.

Mr. Thibault: I think it is also the case that more and more companies are concluding on their own, and have been over the past decade or two, that it is just a general pressure of competition from other manufacturing agents. This generally forces them to become more and more specialized and more export oriented. It is a matter of survival.

Mr. Douglas: The total increase in the market size has an impact on this.

Mr. Thibault: We could perhaps get into some of these questions a little later on.

Now, we turn to Chart 9. I should like to talk for a minute about the assumption that perhaps if we went to free trade we would have a long period in which to adjust; therefore we need not be concerned about the adjustment because we would have a lot of time to do it.

[Traduction]

Le président: Attribueriez-vous le changement constaté dans les deux derniers tableaux, qui sont des changements tarifaires, aux modifications de la structure tarifaire dans les quinze dernières années, à cause des tarifs?

M. Thibault: Je ne dirais pas que ce changement est principalement dû à l'évolution tarifaire, par contre je dirais que c'est un élément important.

Le président: J'aurais dû utiliser ce mot.

M. Thibault: Je crois aussi que de plus en plus les compagnies tirent leurs propres conclusions, ce qu'elles ont d'ailleurs fait au cours des deux dernières décennies, la pression exercée par la concurrence d'autres secteurs manufacturiers est très forte. Ils sont forcés de se spécialiser de plus en plus et d'axer beaucoup plus leurs activités sur l'exportations. C'est une question de survie.

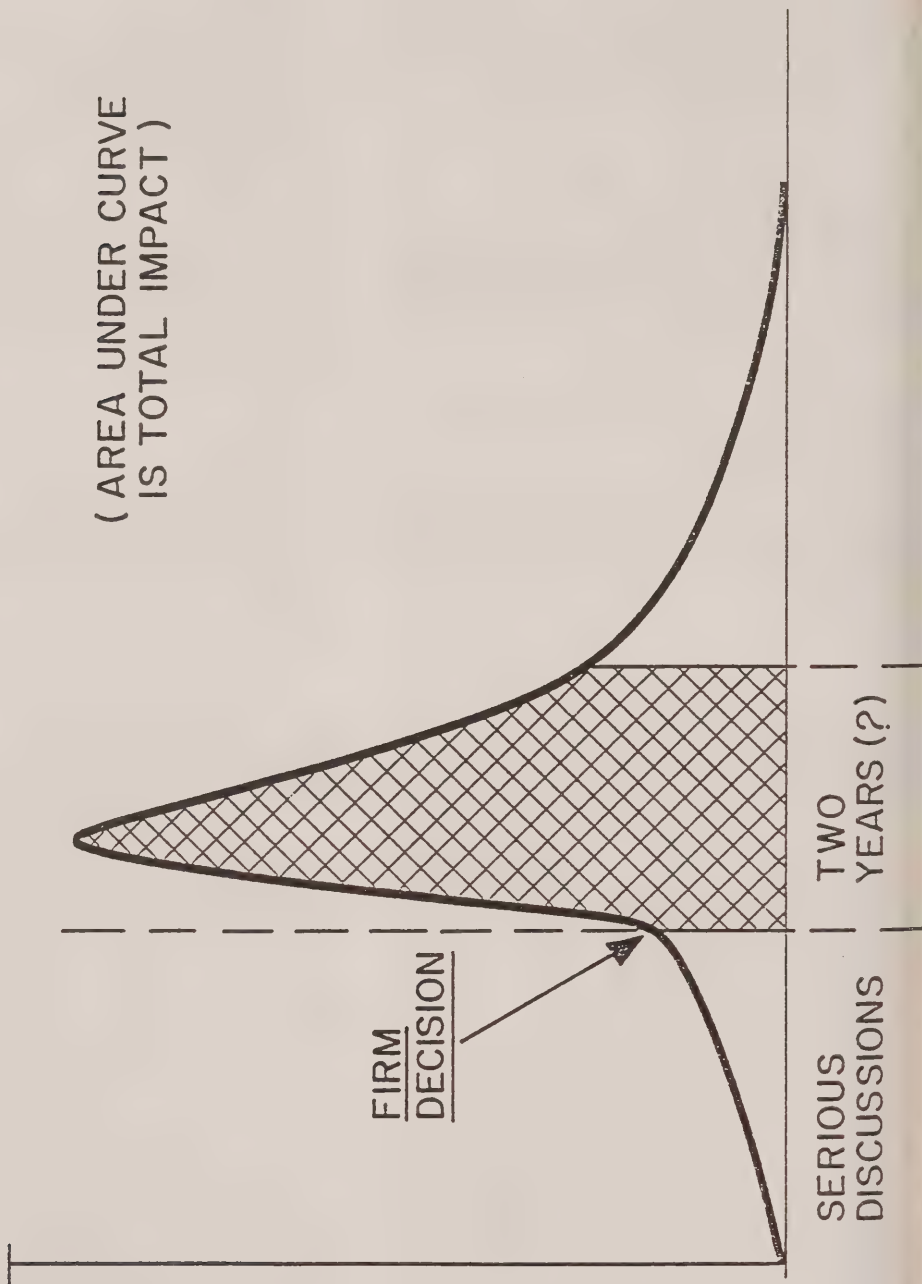
M. Douglas: L'élargissement du marché a aussi des retombées.

M. Thibault: On pourrait peut-être revenir sur les questions un peu plus tard.

Passons maintenant au graphique numéro 9. Je voudrais évoquer un peu l'hypothèse où le Canada a décidé d'opter pour le libre échange, dans ce cas il aura besoin d'une longue période d'ajustement; en conséquence, nous ne nous inquiétons pas de cette question car nous aurons tout le temps d'y réfléchir.

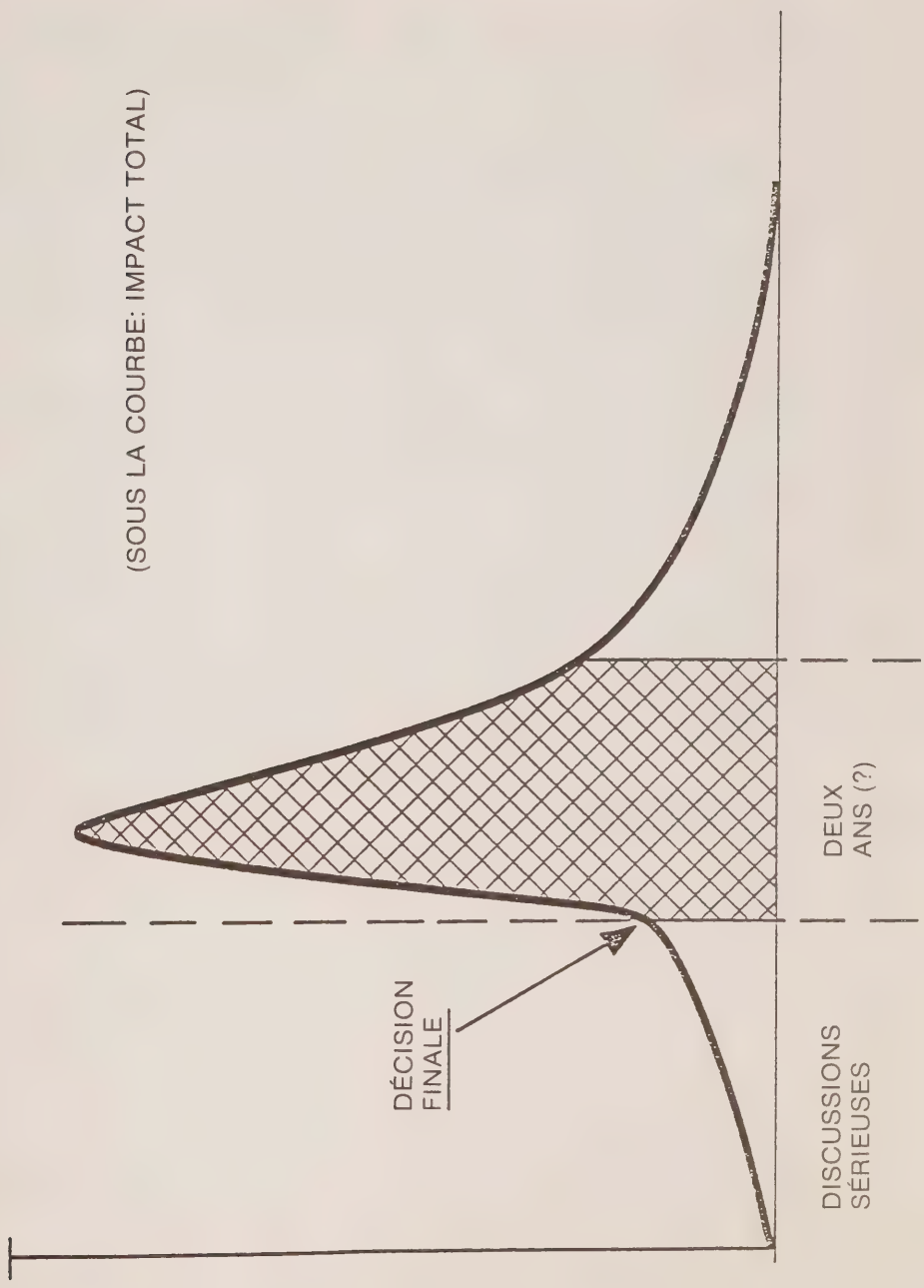
Chart 9

PROFILE OF IMPACT OF FREE TRADE DECISION



Graphique 9

PROFIL DE L'IMPACT DE LA
LIBÉRALISATION DES ÉCHANGES



[Text]

I should like to suggest for your consideration a possible alternative scenario which to me is very likely. That is to say, if there were serious discussions on free trade, one would expect the industry decision related to that would immediately start being effected as the probability of going to that scenario indeed became obvious. If a firm decision was made, it is difficult for me to conceive that companies would sit around for ten years waiting to make a fundamental decision. I think it would happen very quickly. The production would be allocated. I am guessing at the time period, but I am saying it would be a relatively short period of time, in which period all the essential decisions would, in fact, occur, and a company might, for example, decide that it would situate itself in a particular position strategically in anticipation of the ultimate position it would be in in a few years, or whatever time period is required, and the impact might occur more rapidly than we might anticipate.

That is a suggestion I leave with you, which you might want to explore with the different companies as they talk about their different strategies. I am not sure we can be comfortable in assuming that, because we make the transition period longer, the actual impact in terms of corporate decision-making would not be quite sudden and quite sure.

Senator Neiman: Are you suggesting by that diagram that there would be an immediate and dramatic impact, and then it would fall away again practically to the original situation?

Mr. Thibault: Again, this is a conceptual diagram. I have not labelled the vertical axis, but you could label it as the number of employees affected, or the number of corporate decisions. All I am trying to do is give you the sense of most of the decisions and most of the impacts in terms of production and investment, and they might be made quite quickly.

The purpose of the next chart, Chart 10, is simply to re-emphasize the point that Mr. Douglas made earlier.

[Traduction]

Je voudrais parler d'un autre scénario qui me semble très probable. C'est-à-dire, si nous discutons sérieusement de la création d'une zone de libre-échange, on doit s'attendre que la décision des différents secteurs de l'activité économique sera prise au moment où la chose devient de plus en plus probable. Si une décision ferme est prise, je vois difficilement certaines compagnies attendre 10 ans avant de prendre leur propre décision. Je pense que cette décision interviendrait rapidement. La production serait répartie. J'essaie de deviner sur combien de temps, mais je sais que la période ne serait pas longue et toutes les décisions essentielles seraient prises, ainsi une compagnie pourrait décider où elle va s'implanter, quelle créneau stratégique elle va occuper, compte tenu de son évolution sur quelques années, ou par rapport à une certaine période de temps, et ce faisant l'impact pourrait avoir lieu plus rapidement que nous le pensons.

C'est ce que je pense et vous pouvez en discuter avec les différentes compagnies lorsqu'elles parlent de leur stratégie. Je ne suis pas sûr que nous puissions dire, qu'en étendant la période de transition, l'impact sur le mécanisme de prise de décision ne soit pas rapide et définitif.

Le sénateur Neiman: Voulez-vous dire par ce diagramme qu'il y aurait un impact spectaculaire et immédiat et qu'ensuite la situation reviendrait à ce qu'elle était au départ?

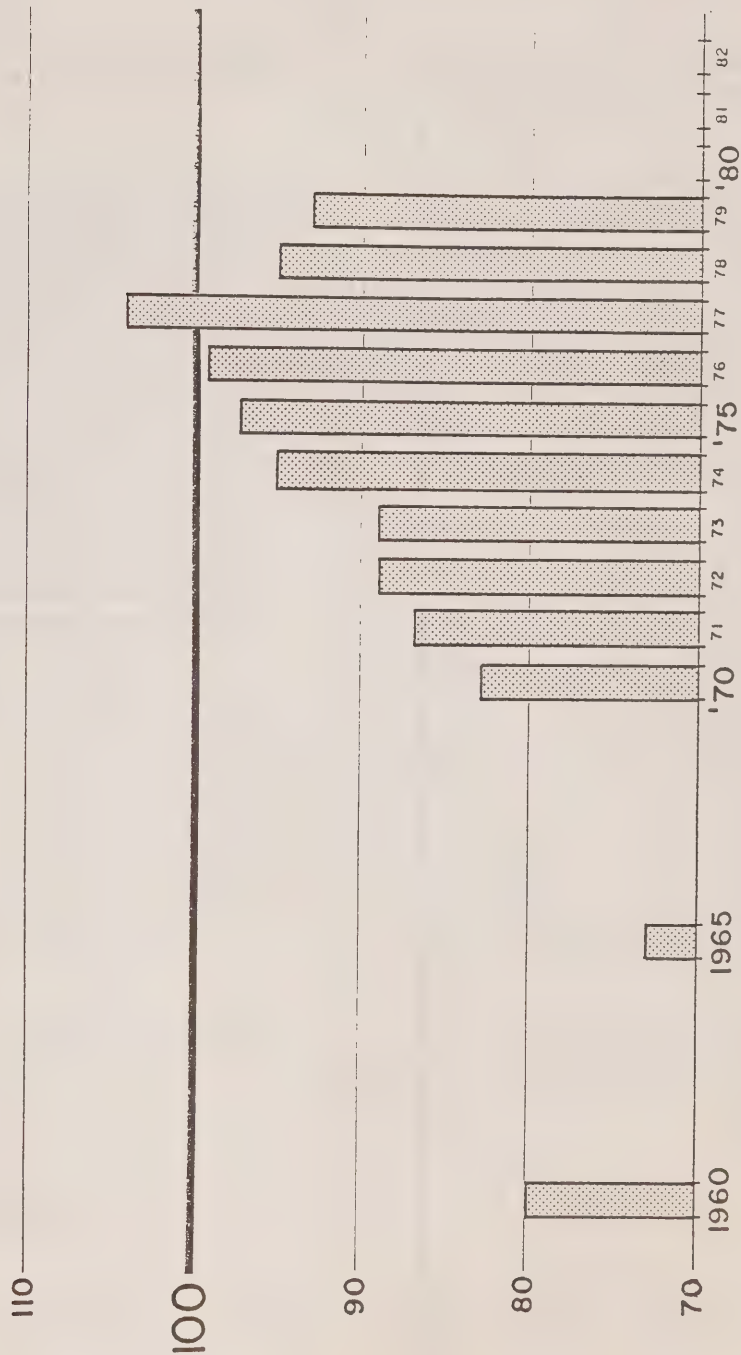
M. Thibault: Je dois dire qu'il s'agit d'un diagramme de conceptualisation. Je n'ai pas justifié l'axe vertical mais on peut penser qu'il s'agit du nombre d'employés affectés ou encore du nombre de décisions prises par les sociétés. Tout ce que j'essaie de vous dire, c'est de vous communiquer l'impact que pourraient avoir la plupart des décisions en terme de production et d'investissement et également qu'il pourraient bien ne pas se faire attendre.

Le graphique suivant, graphique n° 10 a tout simplement pour objet de remettre l'accent sur ce que M. Douglas a dit avant.

Chart 10

INDEX OF HOURLY COMPENSATION, ON A U.S. DOLLAR BASIS, OF
PRODUCTION WORKERS IN MANUFACTURING, CANADA AND THE U.S.

U.S. = 100

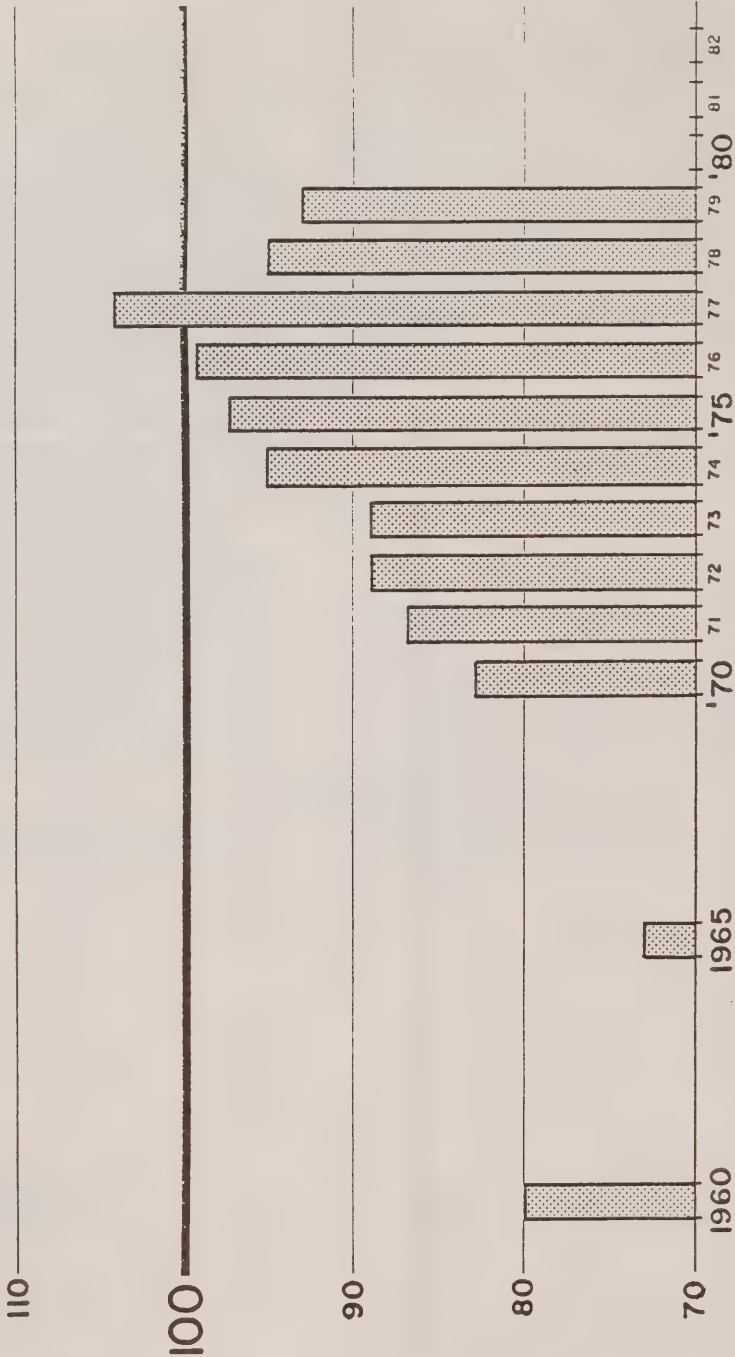


SOURCE: U.S. DEPARTMENT OF LABOUR, CMA ECONOMICS DEPARTMENT

Graphique 10

INDICE DU SALAIRE HORAIRE, EN DOLLARS AMÉRICAINS, PAR RAPPORT À
LA PRODUCTION DES SALARIÉS DU SECTEUR MANUFACTURIER AU CANADA ET AUX É.-U.

U.S. = 100



SOURCE: U.S. DEPARTMENT OF LABOUR, CMA ECONOMICS DEPARTMENT

[Text]

As we emphasized to you the last time we appeared before you, the competitive position of Canadian industry in general is always absolutely critical, and it becomes even more critical when one talks about opening up the borders to trade.

To show you what has happened to the average rate of pay in U.S. manufacturing compared with the average rate of pay in Canadian manufacturing, we of course historically in the 1960s, and further back, always had a relative wage advantage to compensate for the fact that, generally speaking, our productivity level was below that of the U.S., the reason being that our production runs, and so on, were smaller.

What happened in the 1970s was that we seemed to allow the costs of wages and prices in Canada to get out of line, to the point where in the mid-1970s we found ourselves in the position where the average wage level in Canadian manufacturing was actually higher than that in the United States, while our productivity levels, as documented through various studies carried out at that time, were still below those of U.S. manufacturing, and that was the case in both secondary and primary manufacturing industries.

It was during that period, as you will recall, that we had very severe conditions in manufacturing, leading to layoffs, plant closings, and so on. We were bailed out, of course, by the devaluation of the Canadian dollar, which re-established some kind of equilibrium. As a result of that, Canadian manufacturing revived again in 1977, 1978 and 1979. We are currently in a short-term recession.

As we think about opening up trade with the United States, it is critical, I think, to assess the general competitive position of Canadian industry in terms of the cost of manufacturing, and the labour component is particularly crucial. Although the survey did not explore what the different assumptions or reactions might be under different levels of exchange rate, it is clear that an exchange rate at the level it is now, or perhaps even lower, becomes particularly important, both now and in the future, in view of the fact that Canadian wages in Canadian dollars are now above U.S. wages in U.S. dollars. This, of course, is an index of the comparative position, all converted into U.S. dollars.

Going now to Chart 11, the other aspect of competitiveness—and I could go through a number of indicators, as we did the last time we appeared before you—is technological capability.

[Traduction]

Comme nous vous l'avons dit, en insistant bien la dernière fois que nous avons comparé devant vous, il est absolument impératif que l'industrie canadienne soit compétitive, et cet impératif le devient encore davantage quand on parle d'ouvrir les frontières aux échanges.

Pour vous montrer ce qui est arrivé aux salaires moyens dans le secteur manufacturier aux États-Unis comparativement à la situation au Canada, nous devons dire que dans les années 60, et même avant, nous avons bénéficié d'un avantage relatif pour compenser le fait que, en règle générale, notre productivité était inférieure à la productivité américaine, la raison étant que nous produisons beaucoup moins.

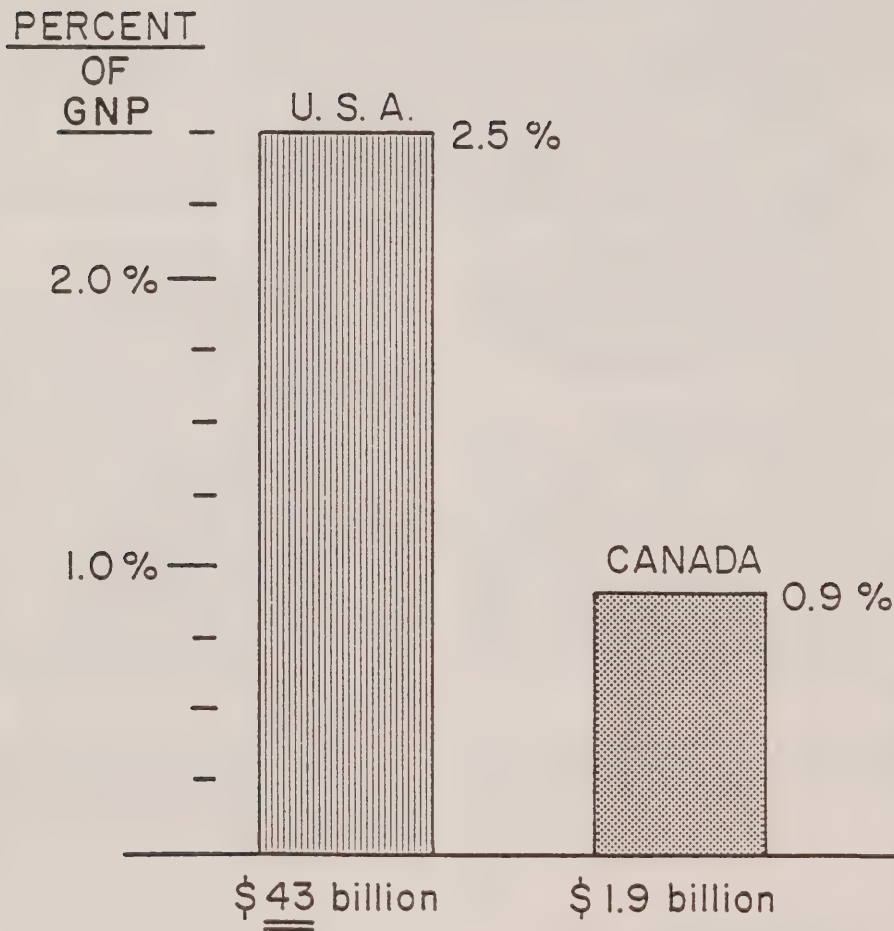
Ce qui s'est passé en 1970, c'est que apparemment nous avons perdu le contrôle des coûts et des salaires, à un point tel que dans le milieu des années 70 le niveau moyen des salaires dans le secteur manufacturier au Canada était supérieur à celui aux États-Unis, alors que le niveau de productivité, comme le montre différentes études qui ont été faites à l'époque, était inférieur à ceux des entreprises américaines, ce qui était le cas dans l'industrie manufacturière primaire et secondaire.

C'est pendant cette période, comme vous vous en souviendrez, que nous avons traversé une crise dans le secteur manufacturier, qui s'est assortie de mises à pied, de fermeture d'usines etc. Nous nous en sommes tirés, bien entendu, en dévaluant le dollar canadien ce qui a contribué à restaurer un certain équilibre. En conséquence, les produits manufacturés canadiens ont repris du poil de la bête en 1977, 1978 et 1979. À l'heure actuelle nous connaissons une légère récession.

Quand nous pensons de libéraliser les échanges avec les États-Unis, il est très important, à mon avis, de bien évaluer la position concurrentielle globale de l'industrie canadienne surtout en termes de coûts et de main-d'œuvre. Bien que l'enquête ne passe pas en revue les différentes hypothèses ou réactions compte tenu des fluctuations des taux de change, il est clair que des taux de change comme ceux qui existent à l'heure actuelle, ou peut-être inférieurs, sont particulièrement importants tant à l'heure actuelle qu'à l'avenir, étant donné que les salaires canadiens (en dollars canadiens) sont à l'heure actuelle supérieurs aux salaires américains exprimés en dollars américains. Cela, bien sûr, nous donne l'indice comparatif en dollars américains.

Si nous passons maintenant au graphique n° 11, qui a trait à l'autre aspect de la concurrence, je voudrais passer en revue un certain nombre d'indicateurs comme nous l'avons fait la dernière fois que nous avons comparé devant vous, à savoir la capacité technologique.

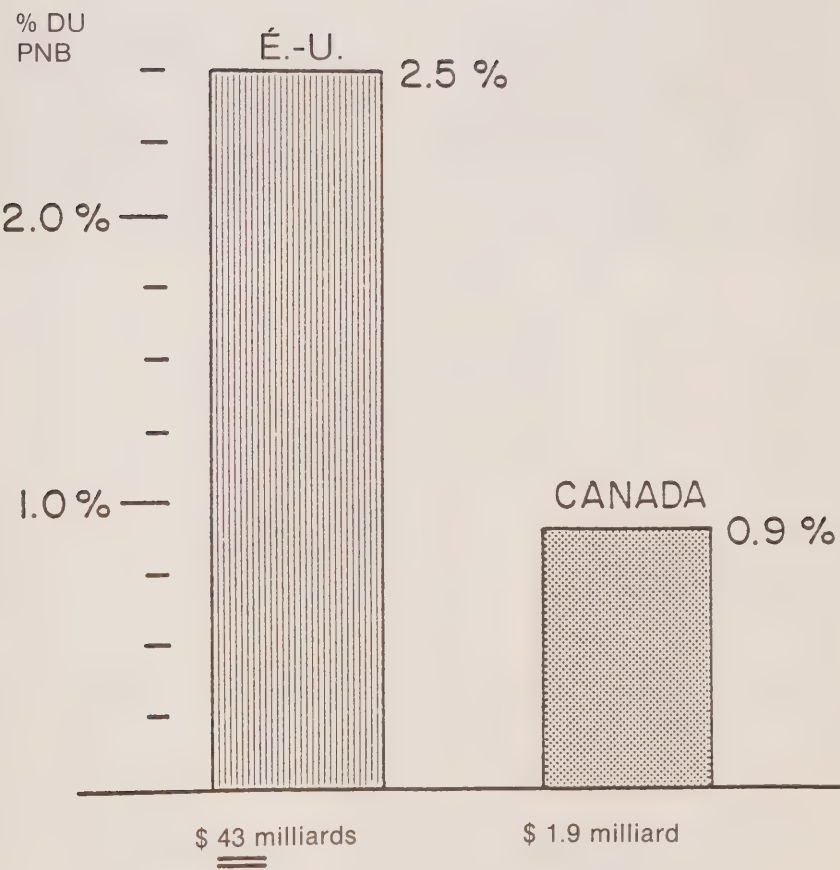
Chart 11

R & D SPENDING

RATIO : 22 TO 1

Graphique 11

DÉPENSES EN R & D



[Text]

To give you an example of the kind of technological challenge we would face in competing with the United States on a fully open basis, the United States does a great deal more research and development than we do. The ratio is about 22 to 1. Many companies indicated that one of the reasons they felt very uneasy about a free trade environment was that they did not feel they had the technological base of their U.S. counterparts successfully to compete. Presumably as they get bigger they would acquire a greater technological capability, but that is a real question so far as the capability of Canadian industry to compete is concerned.

We in Canada have been talking for many years about upgrading the level of R & D, the level of technological capability in Canada. While we have been talking about it a great deal, we have not done very much about it. As we consider an issue such as free trade with the United States, it becomes even more critical to make sure that the technological conditions in Canada allow Canadians to compete in the greater market.

Chart 12 illustrates what I think is really the fundamental point at issue when we talk about free trade.

[Traduction]

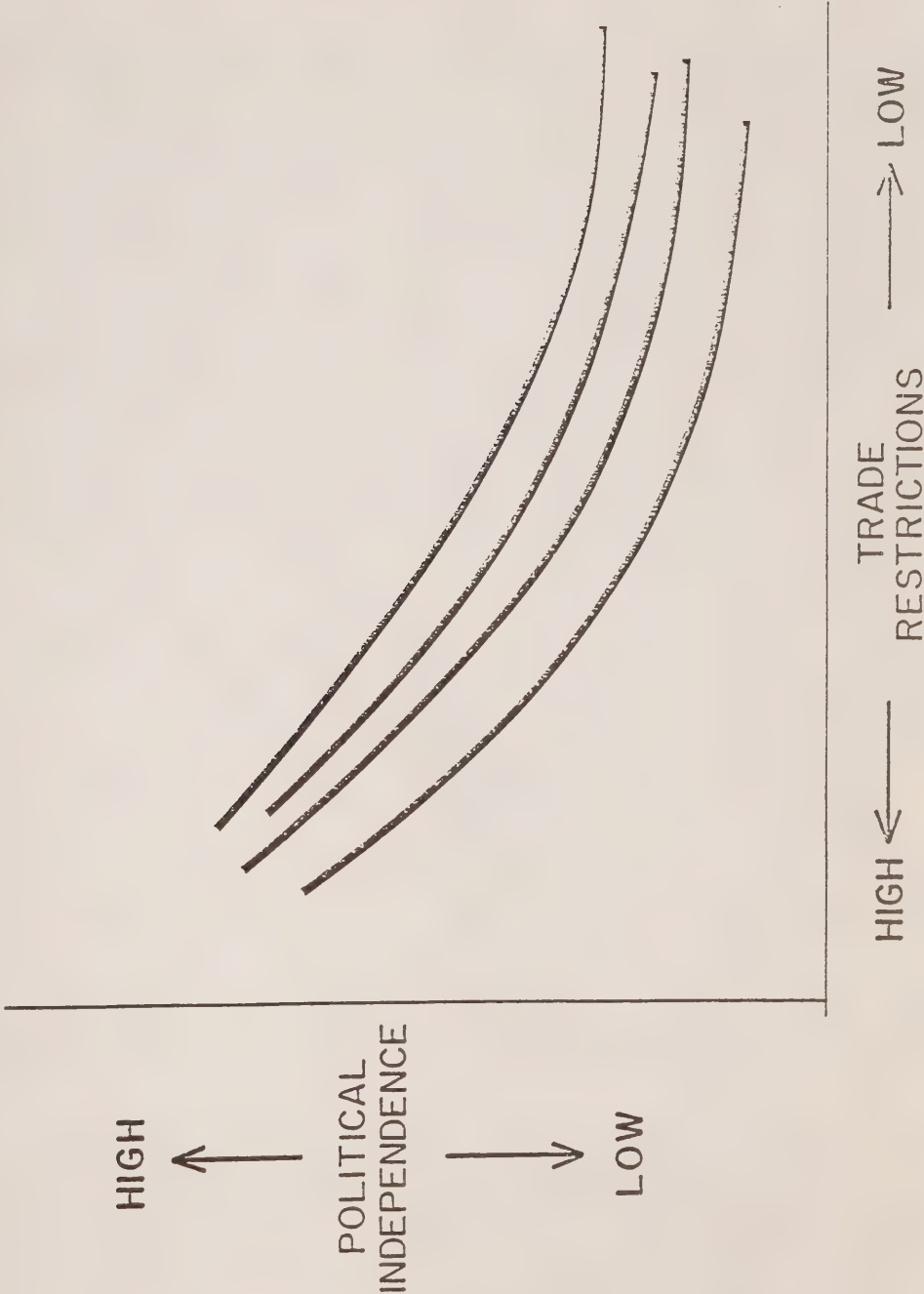
Pour vous donner un exemple du type de défi que nous aurons à relever dans le domaine de la technologie, si nous voulons concurrencer ouvertement les États-Unis, nous dirons que les États-Unis font beaucoup plus de recherches et de développement que nous. Le rapport est de 22 pour 1. Beaucoup de compagnies nous ont donné une des raisons pour lesquelles elles ne se sentiraient pas à l'aise dans une zone de libre échange, à savoir, elles ne croyaient pas qu'elles disposaient de la base technologique suffisante pour concurrencer avec succès leurs homologues américaines. Au fur et à mesure qu'elles prendront de l'expansion, elles vont acquérir de plus en plus d'expertise technologique; mais on peut se poser certaines questions quant à la capacité de l'industrie canadienne d'être compétitive.

Depuis de nombreuses années nous parlons d'améliorer notre recherche et notre développements, ainsi d'ailleurs que nos capacités technologiques. Bien que nous en ayons parlé beaucoup, nous n'avons rien fait. Lorsque nous discutons d'une question comme la création d'une zone de libre échange avec les États-Unis, il devient plus impératif encore de veiller à ce que les capacités technologiques au Canada permettent aux Canadiens d'être concurrentiels sur un marché élargi.

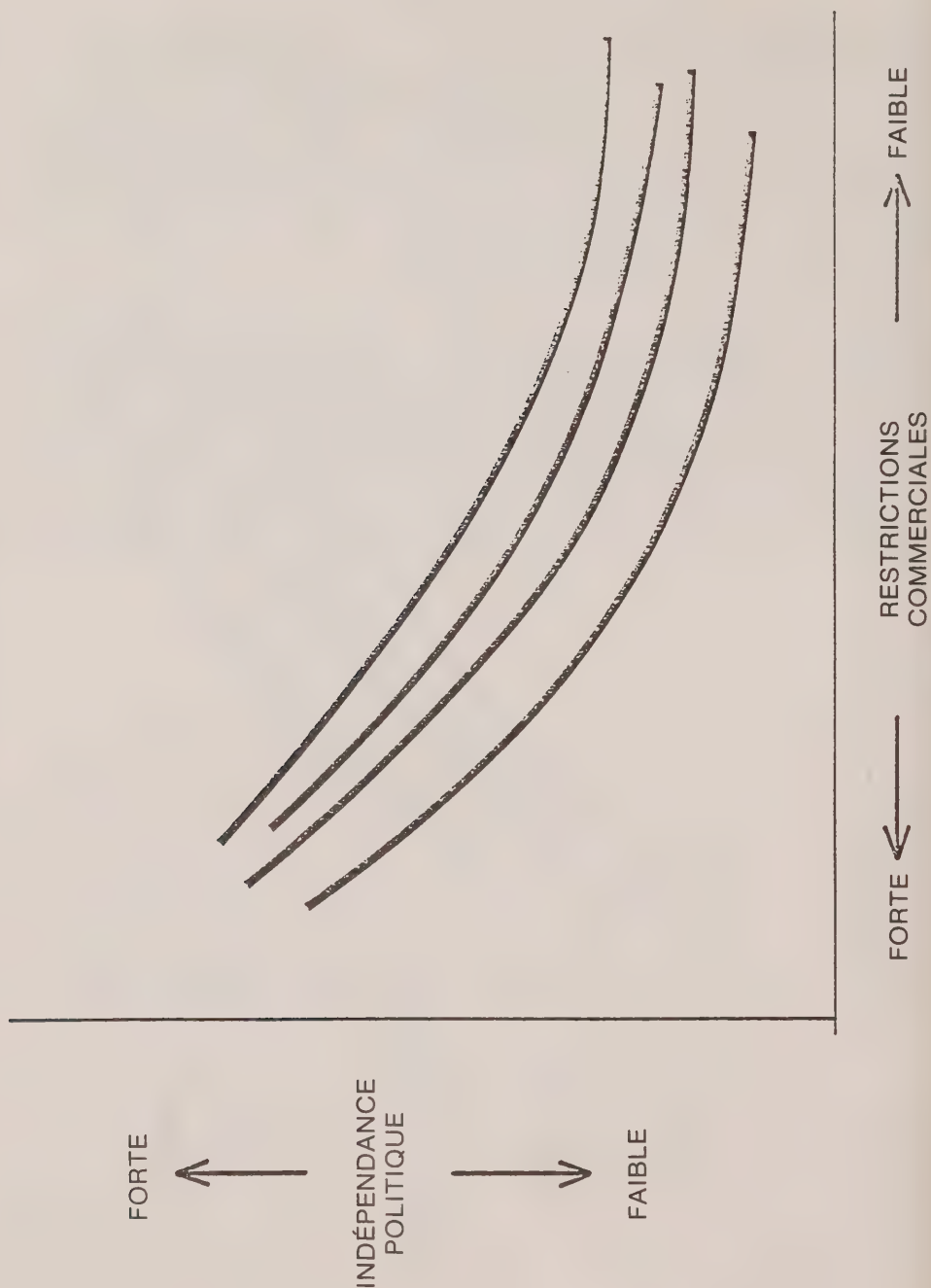
Le graphique 12 illustre ma pensée c'est-à-dire ce qui, à mon avis, est la question fondamentale lorsque nous parlons de libre échange.

Chart 12

FUNDAMENTAL TRADE - OFF



Graphique 12

ARBITRAGE DE BASE

[Text]

I have said that the economic argument is clear. As we remove trade restrictions and move more and more towards an open flow of goods, it is obvious that we reduce the degree of political independence in Canada. There is nothing sinister in that. It is simply a fact that, as we ask our industries to compete toe to toe with American industry under a full free product flow basis, we in Canada are obviously forced to create the same conditions in Canada that exist in the U.S., whether it is the unemployment insurance scheme, Workmen's Compensation, the cost of government, the level of taxation, or whatever. The whole socio-economic policy environment would have to be reasonably comparable with that of the U.S. in order to give Canadian industry a reasonable chance to manufacture at a competitive cost, and that means that we would have less freedom to create in Canada an environment that is very much different from that which exists in the United States. Basically, I think that is what we are really talking about, ultimately, as a country when we talk about free trade.

Let me move to the next part of the presentation, which deals with the results of the survey. We asked a number of questions related to a number of issues of importance to Canada-U.S. relations. Chart 13 is just the title. I will start with the next chart, which in my list is Chart 14.

Chart 14
PROFILE OF RESPONSES

• Total responses	1,031	
• Canadian-Controlled:	608	(59%)
• Foreign-Controlled: (Of which 66 or 15% are non-USA controlled)	421	(41%)
• Export performance		
None	209	(20%)
1-9%	353	(35%)
10-19%	155	(15%)
20-49%	158	(15%)
50% plus	152	(15%)
• Size of company		
Under \$500 th	72	(7%)
\$500 th to \$10 m	607	(59%)
\$10 m to \$50 m	242	(24%)
\$50 m to \$100 m	46	(5%)
\$100 m plus	55	(5%)

This will give an idea of the people who responded, so that you will know who is talking. The profile of the responses is as follows. There were 1,031 responses when we did the calculation. In fact, there are now over 1,100 responses. We have an approximate mix of Canadian and foreign-controlled companies, not unlike the statistics that one sees in general statistics of this nature. It is 59 per cent Canadian-controlled and 41 per cent foreign-controlled. You would expect a larger number of Canadian-controlled respondents.

[Traduction]

J'ai déjà dit que la raison économique était claire. Au fur et à mesure que nous allons lever les obstacles aux échanges, pour laisser entrer et sortir librement les marchandises, il est évident que nous allons réduire le niveau d'indépendance politique au Canada. Il n'y a pas de quoi s'alarmer. Tout simplement, lorsque nous demanderons à nos industries de concurrencer l'industrie américaine, lorsque les restrictions aux échanges auront été abolies, nous au Canada allons être obligés de créer les mêmes conditions au Canada que celles qui existent aux États-Unis, que ce soit le régime d'assurance-chômage, l'assurance-sociale, le coût du gouvernement, le niveau d'imposition etc. En fait, tout l'environnement socioéconomique devrait pouvoir se comparer avec ce qui existe aux États-Unis pour donner à l'industrie canadienne la chance raisonnable de produire à des coûts compétitifs, et cela veut dire que nous aurons moins de liberté pour créer, au Canada, un environnement très différent de celui qui existe aux États-Unis. Dans la réalité, je pense que c'est de cela qu'il faut parler quand on parle de libre-échange.

Permettez-moi de passer maintenant à la partie suivante de mon exposé consacrés aux résultats de l'enquête. Nous avons posé un certain nombre de questions portant sur des domaines importants dans les relations bilatérales Canada-États-Unis. Le tableau 13 n'est que le titre. Je vais commencer avec le prochain tableau, soit le tableau 14 selon ma liste.

Tableau 14
PROFIL DES RÉPONSES

• Nombre de réponses au total:	1,031	
• Entreprises sous contrôle canadien:	608	(59%)
• Entreprises sous contrôle étranger: (Dont 66 ou 15% sont contrôlées par des intérêts non Américains)	421	(41%)
• Rendement en matière d'exportation		
Néant	209	(20%)
1-9%	353	(35%)
10-19%	155	(15%)
20-49%	158	(15%)
50% et plus	152	(15%)
• Taille de l'entreprise		
Moins de \$500,000	72	(7%)
\$500,000 à \$10 millions	607	(59%)
\$10 million à \$50 millions	242	(24%)
\$50 millions à \$100 millions	46	(5%)
\$100 millions et plus	55	(5%)

Cela vous donnera une idée des entreprises qui ont répondu, de sorte que vous saurez de qui il est question. Voici le profil des réponses. Il y en avait 1 031 lorsque nous avons fait le calcul. En fait, nous en avons maintenant 1 100 réponses. Nous avons un partage approximatif d'entreprises sous contrôle canadien et étranger, un peu comme dans les statistiques générales dans ce domaine. Les entreprises sont à 59 p. 100 sous contrôle canadien et à 41 p. 100 sous contrôle étranger. On s'attendrait à une plus forte proportion de réponses de la part d'entreprises sous contrôle canadien.

[Text]

We know, of course, that something like 60 per cent of the assets of Canadian manufacturing companies are foreign-controlled, but in terms of counting the number of units rather than just the companies there are an awful lot more that are foreign-controlled. Out of 421, there were 66, or 15 per cent, that were controlled outside the U.S.A. We asked specifically that respondents give us their export performance, and you see the results. Twenty per cent of the respondents do not export at all and 35 per cent export one to nine per cent. Basically my impression is that there is a very substantial degree of export orientation. Four out of five companies who are engaged in manufacturing export something; a very significant number export a great deal, and some of them export more than half of their sales.

In terms of the size of companies, there is a very large number of small companies with less than half a million dollars in sales. By far the greater proportion, 60 per cent, have under \$10 million in sales, so we are talking about basically a reflection of the Canadian Manufacturers' Association membership, in that the greater majority of the members are quite small companies. Another way of looking at it is the number of employees, and at one time we estimated that more than 75 per cent of our members employed fewer than 100 people.

Chart 15, the profile of responses by industry, is as follows. Quite a large concentration is to be found in metal fabricating, machinery and electrical products. Those three have given us

[Traduction]

Nous savons, évidemment, que près de 60 p. 100 des avoirs des entreprises manufacturières canadiennes sont contrôlés par l'étranger, mais si on compte le nombre d'éléments plutôt que le nombre d'entreprises, il y en a beaucoup plus qui sont sous contrôle étranger. Parmi les 421 entreprises, il y en a 66 ou 15 p. 100 qui sont contrôlées à l'extérieur des États-Unis. Nous avons demandé précisément aux entreprises de nous indiquer leur rendement en matière d'exportation, et vous voyez les résultats. Vingt pour cent des entreprises qui ont répondu n'exportent aucun de leurs produits, et 35 p. 100 n'en exportent que de 1 p. 100 à 9 p. 100. Je crois fondamentalement que l'exportation compte pour beaucoup dans l'industrie. Quatre entreprises sur cinq, dans le secteur manufacturier se livrent à l'exportation; un nombre très substantiel exporte beaucoup, et pour certaines, les exportations représentent plus de la moitié de leurs ventes.

Pour ce qui est de la taille des entreprises, il existe un très grand nombre de petites entreprises dont les ventes sont inférieures à un demi million de dollars. La majeure partie des entreprises, soit 60 p. 100 font état de ventes de moins de \$10 millions. Cela caractérise essentiellement le genre d'entreprises menées par les membres de l'Association des manufacturiers canadiens, en ce sens que la très grande majorité sont des entreprises relativement petites. Une autre façon d'aborder la question, c'est d'étudier les entreprises selon le nombre d'employés à leur service, et à un moment donné, nous avons calculé que plus de 75 p. 100 de nos membres employaient moins de 100 personnes.

Voici le profil des réponses selon l'industrie. On trouve une assez forte concentration d'entreprises du secteur de la transformation des métaux, de la fabrication de machines et de

Chart 15

PROFILE OF RESPONSES BY INDUSTRY

	No. of responses	% of total
1 Metal fabricating	284	27.5
2 Machinery	112	10.9
3 Electr. prod.....	108	10.5
4 Chemical	80	7.8
5 Food and beverage.....	49	4.8
6 Transp. equipment	42	4.1
7 Furniture	41	4.0
8 Non-metal. mineral.....	29	2.8
9 Paper and allied	28	2.7
10 Wood	25	2.4
Subtotal	798	77.5%
Other 9 industries	233	22.5%

Tableau 15

PROFIL DES RÉPONSES SELON L'INDUSTRIE

	Nombre de réponses	% du total
1 Transformation des métaux	284	27.5
2 Machines	112	10.9
3 Produits d'appareillage électrique	108	10.5
4 Produits chimiques	80	7.8
5 Aliments et boissons.....	49	4.8
6 Équipement de transport	42	4.1
7 Meubles	41	4.0
8 Minerais non métalliques	29	2.8
9 Papier et produits du papier.....	28	2.7
10 Bois	25	2.4
Sous-total	798	77.5%
Les 9 autres industries	233	22.5%

[Text]

the most numerous responses. Metal fabricating includes everything you can possibly conceive of—metal furniture, buts and pieces, belt buckles, door knobs, what have you. They are all in that category, and that is a very important element of secondary manufacturing. You can see the proportions there. So, we have a fairly good distribution of industries with a particular concentration in these three areas.

Chart 16 shows the size of respondents by country of control. Obviously the percentage of smaller companies is greater for companies that are Canadian-controlled. The companies that are foreign-controlled tend on average to be somewhat larger. Still, as I said earlier, most of the sample is of companies with less than \$50 million in sales, which is not a very large company, but still the export percentages are greater for companies in the larger scale, which is what one would normally expect in a distribution taken from a sample of this type.

Chart 16
SIZE OF RESPONDENTS
BY COUNTRY OF CONTROL

	Canadian	Foreign
Less than \$500,000	10%	3%
\$500 th to \$10 m	69%	45%
\$10 m to \$50 m	14%	37%
\$50 m to \$100 m	3%	7%
\$100 m plus	4%	8%

The average Canadian respondent is considerably smaller than the average foreign respondent.

Looking a little further at the export orientation by size of company, in Chart 17, we find some interesting results.

Chart 17
EXPORT ORIENTATION
BY SIZE OF COMPANY

	Exports as % of sales			
Size of company	None	1-19	20-49	50+
Less than \$500 th	37.1	32.8	8.6	21.4
\$500 th to \$10 m	23.7	47.4	15.0	13.8
\$10 m to \$50 m	10.7	59.1	16.9	13.2
\$50 m plus	11.0	50.0	18.0	20.0
No. of responses	207	504	156	151

Greater proportion of very small companies don't export (1/3).
Larger companies tend to export a greater proportion of their sales.

[Traduction]

produits d'appareillage électrique. C'est de ces trois secteurs que nous avons reçu le plus de réponses. Dans le secteur de la transformation des métaux, on trouve à peu près de tout: meubles en métal, toutes sortes de pièces métalliques, des boucles de ceinture, des poignées de porte, et ainsi de suite. On les retrouve tous dans cette catégorie, et cela constitue un élément important du secteur secondaire de fabrication. Vous pouvez constater les rapports. Nous avons donc un éventail relativement représentatif des industries, avec une concentration particulière dans trois secteurs.

Le tableau 16 montre la taille des entreprises qui ont répondu selon le pays qui en a le contrôle. La proportion de petites entreprises est évidemment beaucoup plus élevée chez les entreprises sous contrôle canadien. Les entreprises sous contrôle étranger ont tendance à être un peu plus grande. Cependant, je le répète, la majeure partie de l'échantillonnage est composée d'entreprises dont les ventes sont inférieures à \$50 millions, ce qui n'en fait pas de très grandes entreprises, mais le taux d'exportation est plus élevé dans les entreprises plus grandes, comme il fallait normalement s'y attendre, compte tenu de l'échantillonnage qui a servi à l'étude.

Tableau 16
TAILLE DES ENTREPRISES QUI ONT RÉPONDU
SELON LE PAYS QUI EN ONT LE CONTRÔLE

	Entreprises sous contrôle canadien	Entreprises sous contrôle étranger
Moins de \$500,000	10%	3%
De \$500,000 à \$10 millions	69%	45%
De \$10 millions à \$50 millions	14%	37%
De \$50 millions à \$100 millions	3%	7%
\$100 millions et plus	4%	8%

*L'entreprise moyenne canadienne est considérablement plus petite que l'entreprise moyenne étrangère.

En s'attardant davantage sur le taux d'exportation selon la taille de l'entreprise, on constate des choses intéressantes dans le tableau 17.

Tableau 17
TAUX D'EXPORTATION SELON
LA TAILLE DE L'ENTREPRISE

	Taux d'exportation par rapport aux ventes			
Taille de l'entreprise	Néant	1-19	20-49	50+
Moins de \$500,000	37.1	32.8	8.6	21.4
De \$500,00 à \$10 millions	23.7	47.4	15.0	13.8
De \$10 millions à \$50 millions	10.7	59.1	16.9	13.2
\$50 millions et plus	11.0	50.0	18.0	20.0
Nombre de réponses	207	504	156	151

*Une plus forte proportion d'entreprises très petites n'exportent pas.
*Le taux d'exportation par rapport aux ventes est plus élevé chez les entreprises plus importantes.

[Text]

With respect to small companies, not surprisingly the largest percentage is found in small companies that do not export at all; but again a significant percentage of them is highly export oriented. Generally speaking, the larger companies tend to export more. In other words, it is only a small percentage of large companies that do not export at all. A much larger percentage export from 20 per cent to more than half of their sales. In short, larger companies export more and smaller companies tend to export less.

The destination of exports is shown on Chart 18.

Chart 18

DESTINATION OF EXPORTS

*60% of exporters ship to countries other than the U.S.A.

*conversely, 40% export only to the U.S.A.

*The proportion of companies that export to non-U.S. markets is lower for smaller companies (54%) and higher (70%) for the bigger companies

*Of the companies that export, the highest percentage exporting offshore is in U.S. controlled companies (72%) compared to 58% for non-U.S. controlled companies and 54% for Canadian companies

As you can see, 60 per cent of exporters ship to countries other than the United States. That is a surprisingly high number, when you bear in mind that it is often said of Canadian manufacturers that they do not export enough. Obviously, there are many companies out there in the export market.

Conversely, about 40 per cent export only to the United States, and the proportion of companies that export to non-United States' markets is lower for small companies and higher for the bigger companies. In other words, the companies that export to markets other than the U.S. tend to be the large companies.

Of the companies that export, the highest percentage exporting offshore is in U.S.—controlled companies; that is, 72 per cent compared with 58 per cent for non-U.S.—controlled companies and 54 per cent for Canadian companies. That is to say, the highest percentage of the respondents that export to other than the U.S.A. are foreign-owned companies, which again is not the impression one gets from reading comments in the media.

The Chairman: Mr. Thibault, would that chart be more relevant if it included the dollar value of the exports in addition to those other statistics?

Mr. Thibault: Yes. I suppose one could establish the dollar magnitude associated with this, if one were willing to take an average of the categories they fit into and multiply that by the number of people in the category, but we did not do that here.

[Traduction]

En ce qui concerne les petites entreprises, il n'est pas étonnant de constater que la plupart des entreprises qui ne font aucune exportation sont les petites, mais, encore là, une bonne part d'entre elles misent beaucoup sur l'exportation. En général, les entreprises plus importantes ont tendance à exporter davantage. En d'autres termes, il n'y a qu'une faible proportion de grosses entreprises qui n'exportent pas du tout. Une proportion beaucoup plus grande exporte de 20 p. 100 à plus de 50 p. 100 de leurs ventes. Bref, les grandes entreprises exportent plus et les petites entreprises exportent moins.

Le tableau 18 montre la destination des exportations.

Tableau 18

DESTINATION DES EXPORTATIONS

*60% des exportateurs expédient leur produit dans des pays autres que les États-Unis.

*Par contre, 40% des exportations sont acheminées uniquement vers les États-Unis.

*La proportion d'entreprises qui exportent vers des marchés non américains est plus faible chez les petites (54%) et plus élevée (70%) chez les plus grandes.

*Parmi les entreprises exportatrices, ce sont les entreprises sous contrôle américain qui représentent la plus forte proportion (72%) des entreprises qui exportent à l'étranger, en comparaison de 58% pour les entreprises sous contrôle non américain et 54% pour les entreprises sous contrôle canadien.

Comme vous pouvez le constater, 60 p. 100 des exportateurs expédient leur produit vers des pays autres que les États-Unis. C'est un chiffre étonnamment élevé, surtout quand on pense aux manufacturiers canadiens dont on dit souvent qu'ils n'exportent pas suffisamment. Il existe manifestement bien des entreprises sur le marché de l'exportation.

Par contre, environ 40 p. 100 des entreprises exportent uniquement vers les États-Unis, et la proportion d'entreprises qui expédient leur produit vers les marchés autres qu'américains est plus faible chez les petites et plus forte chez les grandes entreprises. En d'autres termes, les sociétés qui exportent vers des marchés autres que ceux des États-Unis sont surtout les grandes entreprises.

Parmi les entreprises exportatrices, ce sont les entreprises sous contrôle américain qui exportent le plus vers l'étranger; soit 72 p. 100 d'entre elles, en comparaison de 58 p. 100 pour les entreprises sous contrôle non américain et 54 p. 100 pour les entreprises sous contrôle canadien. En d'autres mots, ce sont les entreprises sous contrôle étranger qui représentent la plus forte proportion d'entreprises dont les produits sont acheminés ailleurs qu'aux États-Unis, ce qui est tout à fait contraire à ce que nous donne à entendre la presse écrite.

Le président: Monsieur Thibault, ce tableau ne serait-il pas plus utile s'il montrait la valeur en dollars des exportations en plus des autres statistiques?

M. Thibault: Oui. Je crois bien que l'on pourrait déterminer la valeur monétaire des exportations si l'on était prêt à établir une moyenne des catégories dans lesquelles elles se rangent et à les multiplier par le nombre de personnes dans chaque catégorie, mais nous ne l'avons pas fait.

[Text]

The Chairman: Reading that in a hurry one might have the impression that 60 per cent of our exports from the manufacturing sector is going to countries other than the United States. That would be erroneous.

Mr. Thibault: You are quite right. We are talking about the number of respondents here and not the volume of trade. We know from the analysis of actual volume of trade that 70 per cent of our exports goes to the United States.

The Chairman: Even in the manufacturing sector?

Mr. Thibault: Yes. That would be true for manufacturing. It might even be higher because of the automotive factor.

Because it is relevant to the whole question, we asked companies a question on export rights. We asked that question in terms of Canadian-controlled and foreign-controlled companies.

I refer you now to Chart 19, which shows export rights by country of control.

Chart 19
EXPORT RIGHTS BY COUNTRY
OF CONTROL
EXPORT RIGHTS

	Full	Limited	None
Canadian controlled	79%	6%	15%
Foreign controlled	45%	34%	21%

most companies with no export rights are small (less than \$10m)
virtually no company above \$10m has no export rights

It is not surprising that 80 per cent of Canadian-controlled companies have full export rights and a very small percentage have limited rights or no export rights. In fact, we find that the percentage of Canadian companies that do not have export rights is related to the fact that they have licensing agreements or something of that nature. Forty-five per cent, or almost half, of the foreign-controlled companies in Canada that responded have full export rights, while another 35 per cent have limited export rights, and only 20 per cent have none. Again, the general comments that one hears often indicate that foreign-owned companies in Canada do not export, but in fact the people who responded indicated that by far the greatest majority do have either full or limited export rights.

Most companies that have no export rights at all are usually quite small. As soon as a company becomes of any size at all in Canada, it tends to develop an export capability. In fact, virtually all companies worth more than \$10 million have

[Traduction]

Le président: En lisant cela rapidement, on pourrait avoir l'impression que 60 p. 100 des exportations provenant de notre secteur manufacturier vont vers des pays autres que les États-Unis. Ce serait une erreur.

M. Thibault: Vous avez raison. Nous parlons du nombre d'entreprises qui ont répondu et non du volume des échanges commerciaux. Nous savons, à partir de l'analyse du volume réel des échanges commerciaux, que 70 p. 100 de nos exportations vont aux États-Unis.

Le président: Même dans le secteur manufacturier?

M. Thibault: Oui. C'est vrai pour le secteur manufacturier aussi. Ce pourrait être encore plus élevé, si l'on tient compte de l'industrie automobile.

Nous avons demandé aux entreprises de répondre à une question concernant les droits d'exportation, parce que cela nous apparaissait pertinent. Nous avons posé la question en faisant le rapport entre les entreprises sous contrôle canadien et les entreprises sous contrôle étranger.

J'aimerais qu'on se reporte au tableau 19 qui montre les droits d'exportation selon le pays ayant le contrôle de l'entreprise.

Tableau 19
DROITS D'EXPORTATION SELON LE PAYS
AYANT LE CONTRÔLE DE L'ENTREPRISE
DROITS D'EXPORTATION

	Pleins droits	Droits limités	Aucun droit
Entreprises sous contrôle canadien	79%	6%	15%
Entreprises sous contrôle étranger	45%	34%	21%

*La plupart des entreprises n'ayant aucun droit d'exportation sont petites (moins de \$10 millions)

*Les entreprises dont la valeur excède \$10 millions qui n'ont aucun droit d'exportation sont presque inexistantes

Il n'est pas étonnant que 80 p. 100 des entreprises sous contrôle canadien aient de pleins droits d'exportation et qu'une très faible proportion d'entre elles aient des droits limités ou aucun droit. En fait, nous constatons que la proportion d'entreprises canadiennes qui ne possèdent pas de droit d'exportation tient à l'existence d'accords concernant des licences ou autres choses de ce genre. Quarante-cinq pour cent ou près de la moitié des entreprises sous contrôle étranger au Canada qui ont répondu possèdent de pleins droits d'exportation, alors que 35 p. 100 ont des droits limités et que seulement 20 p. 100 n'en ont aucun. Encore une fois, selon ce qu'on entend généralement, les entreprises sous contrôle étranger au Canada n'exporteraient pas, mais les entreprises qui ont répondu indiquent effectivement que la plupart d'entre elles ont leurs pleins pouvoirs d'exportation ou des pouvoirs limités.

Les entreprises ne possédant aucun droit d'exportation sont ordinairement assez petites. Dès qu'une entreprise atteint une certaine importance au Canada, elle tend vers le marché de l'exportation. En fait, presque toutes les entreprises dont la

[Text]

export rights. So, when we look at companies in terms of country of control it is obvious that those companies which have no export rights, or very limited export rights, are those which are very small indeed, all of which is to say that the capacity to export in Canadian industry is substantial, and that very much relates to the issue of trade.

[Traduction]

valeur s'établit à plus de \$10 millions possèdent des droits d'exportation. Ainsi, quand on regarde les entreprises sous le rapport du pays qui en a le contrôle, il est évident que les entreprises qui n'ont aucun droit d'exportation ou des droits très limités sont effectivement très petites, ce qui signifie que la capacité d'exportation dans l'industrie canadienne est substantielle, et qu'il s'agit très largement d'une question de commerce.

Chart 20
IMPEDIMENTS
BY U.S. PROCUREMENT LAWS

Impediments	Control			
	Canadian		Foreign	
	%	No.	%	No.
Serious	3.6%	20	1.6%	6
Moderate	16.3%	90	10.7%	42
None	80.1%	442	87.7%	343
Total	100.0%	552	100.0%	391

We also asked a question on procurement laws. We asked respondents to indicate specifically their concern about U.S. government procurement laws. There were three possible responses. With reference to Canadian controlled companies, a significant proportion, roughly 20 per cent said there was either serious or moderate impact on their growth potential from U.S. procurement limitations, and 80 per cent said there was not. This, of course, as you will see, tended to be concentrated in certain industries. Similar percentages were received for foreign-controlled companies. So, apparently the procurement limitations in the U.S. affect significantly both Canadian and foreign companies.

To explore that response a little more, we have Chart 21.

Tableau 20
OBSTACLES ISSUS DES LOIS AMÉRICAINES
CONCERNANT L'APPROVISIONNEMENT

Obstacles	Contrôle			
	Canadien		Étranger	
	%	No.	%	No.
Sérieux	3.6%	20	1.6%	6
Modérés	16.3%	90	10.7%	42
Néant	80.1%	442	87.7%	343
Total	100.0%	552	100.0%	391

Nous avons également posé une question sur les règlements régissant l'approvisionnement. Nous avons demandé aux entreprises d'indiquer précisément la façon dont elles envisageaient les lois du gouvernement américain concernant l'approvisionnement. Il y avait trois réponses possibles. Pour ce qui est des entreprises sous contrôle canadien, une part substantielle, à peu près 20 p. 100, a déclaré que les règlements américains comportaient des conséquences graves ou modérées sur leur potentiel de croissance, et 80 p. 100 ont déclaré qu'elles n'en subissaient aucun contrecoup. Comme vous allez le constater, les réponses avaient évidemment tendance à se rapprocher dans certaines industries. Les résultats étaient semblables pour les entreprises sous contrôle étranger. Il semblerait donc que les restrictions américaines concernant l'approvisionnement ont une grande incidence sur les entreprises canadiennes et étrangères.

Pour une réponse un peu plus détaillée, nous avons le tableau 21.

[Text]

[Traduction]

Chart 21
IMPEDIMENTS
BY U.S. PROCUREMENT LAWS

*15% to 20% of respondents have serious or moderate difficulties.

*Problems cited:

- Attitudes of government agencies, utilities, military
- Regulations re: quality, veterans
- Small business set-aside
- Jones Act
- Specifications in design

*Most serious concerns in:

- Transportation equipment
- Non-metallic mineral
- Electrical
- Machinery
- Rubber
- Clothing
- Metal fabricating

*Overall—A serious impediment to Canadian industrial growth.

Again something like 15 per cent to 20 per cent of the respondents said that U.S. procurement limitations were a serious or moderate impairment to their growth. So, it is a significant issue.

The kinds of problems cited, on which people commented, were the attitudes of government agencies and utilities. That is to say, the people who administer the thing seemed to have a preference for buying American and they felt uncomfortable about allocating contracts to Canadians. There was also concern about specific regulations, involving quality, specifications and design.

Those are the sorts of things that were mentioned. Those appear to be the most frequent questions on attitude. When people respond in that way, it is hard to tell whether or not there is an actual law or regulation behind it. When they encounter resistance in trying to sell they ascribe it to attitude.

More serious concerns involved transportation equipment, and you have had testimony before from people in the industry on the rapid transit industry, non-metallic minerals—that is, bricks, cement, glass, electrical and machinery—and so on. So, U. S. procurement limitations are mostly in the transportation industry, and the number of times it was mentioned is roughly in that order.

Overall the results of the survey indicate that U. S. government procurement is a significant limitation for 15 per cent or 20 per cent of Canadian manufacturers, which again means, presumably, that there would be some real gains to Canadian industry if that impediment were removed.

Tableau 21
OBSTACLES ISSUS DES LOIS
AMÉRICAINES CONCERNANT L'APPROVISIONNEMENT

*De 15 à 20% des entreprises qui ont répondu ont fait état d'obstacles graves ou modérés.

*Problèmes évoqués:

- Attitude manifestée par les organismes et services gouvernementaux et le militaire
- Règlements concernant la qualité, les anciens combattants
- La petite entreprise tenue à l'écart
- Le Jones Act
- Descriptions techniques dans les plans

*Les obstacles les plus sérieux:

- Équipement de transport
- Minerais non métalliques
- Produits d'appareillage électrique
- Machines
- Caoutchouc
- Vêtement
- Transformation des métaux

*Dans l'ensemble, les lois constituent un énorme obstacle pour la croissance industrielle canadienne.

En fait, de 15 à 20 p. 100 des entreprises qui ont répondu ont déclaré que les restrictions américaines relatives à l'approvisionnement nuisaient énormément ou modérément à leur croissance. C'est donc là une question importante.

Le genre de problèmes qu'on a évoqués et qu'on a commentés sont l'attitude des organismes et services gouvernementaux. C'est-à-dire que les personnes chargées de l'administration semblent privilégier les produits américains et semblent peu disposées à accorder des marchés aux Canadiens. Certains règlements particuliers concernant la qualité, les descriptions techniques et les plans ont été dénoncés.

C'est le genre de choses dont on s'est plaint. La plupart des remarques ont porté sur l'attitude manifestée à l'égard des entreprises. Quant on répond de cette façon, il est difficile de déterminer si cette attitude tient effectivement ou non à une loi ou un règlement. Chaque fois qu'on sentait une certaine résistance dans ses tentatives de vente, on a attribué cela à une question d'attitude.

Les plaintes les plus sérieuses ont porté sur l'équipement de transport, et vous avez déjà entendu le témoignage de représentants de l'industrie concernant le secteur des transports, des minerais non métalliques—c'est-à-dire de la brique, du ciment, du verre, de l'appareillage électrique, de la machinerie et ainsi de suite. Donc, les contraintes américaines en matière d'approvisionnement portent surtout sur l'industrie du transport, et le nombre de fois qu'on y a fait allusion est à peu près celui qu'on a vu.

Dans l'ensemble, l'enquête révèle que la politique du gouvernement américain en matière d'approvisionnement constitue un sérieux handicap pour 15 p. 100 ou 20 p. 100 des manufacturiers canadiens, ce qui signifie que l'industrie canadienne aurait certainement à gagner de la levée des lois américaines en matière d'approvisionnement.

[Text]

Chart 22

INHIBITIONS OF THIRD MARKET EXPORTS BY U.S. LAWS

*3.7% of Canadian-controlled firms find impediments by U.S. laws.

*18% of foreign-controlled companies.

*Main problems cited are:

—Generally must observe U.S. laws as they apply to subsidiaries

—Specific restrictions most frequently mentioned are:

(1) Communist countries (Cuba)

(2) Arab countries (Iran)

—Also mentioned were:

—Corrupt practices

—Nuclear materials

—Key industries are: chemicals; non-metallic mineral; electrical; machinery.

We asked a question about inhibitions of third market exports: "Are there any limitations on you as a company exporting to markets other than U.S. or Canada to offshore markets?" The responses showed that 3.7 percent of Canadian-controlled firms find impediment by U.S. laws. The reason for that is because many companies work closely with foreign companies, which, in turn, may limit them. Eighteen per cent of foreign-controlled companies indicated that there were some limitations.

Many comments were along the line that in general they must observe U. S. laws as they apply to subsidiaries. They mentioned restrictions on exports to communist countries such as Cuba and the boycott on Iran. Also mentioned were corrupt practices and the issue of nuclear material. The impediments that were cited involved chemicals, non-metallic minerals, electrical and machinery. Again it does not seem to be necessarily of enormous importance, but for some companies they are significant limitations.

Chart 23

EFFECT OF D.I.S.C.

	Canadian Controlled	Foreign Controlled
Severe	1.7%	1.3%
Moderate	7.4%	8.7%
No effect	90.9%	90.0%
No. of responses	515	389

*9 of 10 companies not affected by D.I.S.C.; 1 of 10 see some hindrance.

*Only 1% to 2% of companies see D.I.S.C. as a severe hindrance.

*Most of these have sales of less than \$10 m.

[Traduction]

Tableau 22

OBSTACLES À L'EXPORTATION DE PRODUITS VERS DES TIERS MARCHÉS ISSUS DES LOIS AMÉRICAINES

*3.7% des entreprises sous contrôle canadien trouvent que les lois américaines leur nuisent.

*18% des entreprises sous contrôle étranger.

*Principaux problèmes évoqués:

—il faut généralement se conformer aux lois américaines telles qu'elles s'appliquent aux filiales

—les restrictions les plus souvent mentionnées sont:

(1) pays communistes (Cuba)

(2) pays arabes (Iran)

—il a également été fait mention de:

—pratiques déloyales

—matériel nucléaire

—les industries clés sont: produits chimiques, minerais non métalliques, produits d'appareillage électrique; et machinerie.

Nous avons posé la question suivante au sujet des obstacles à l'exportation vers des tiers marchés: «Subissez-vous des contraintes à titre d'entreprise exportant vers des marchés autres que les marchés américains ou canadiens?» Les réponses ont montré que 3.7 p. 100 des entreprises sous contrôle canadien trouvent que les lois américaines leur sont nuisibles. La raison, c'est que bien des compagnies travaillent en étroite collaboration avec des entreprises étrangères, ce qui peut aussi leur imposer des contraintes. Dix-huit pour cent des entreprises sous contrôle étranger ont indiqué qu'elles subissaient certaines contraintes.

Bien des remarques faisaient ressortir que, généralement, il faut se conformer aux lois américaines telles qu'elles s'appliquent aux filiales. On a fait état de restrictions relatives aux exportations vers des pays communistes comme Cuba et du boycottage des produits destinés à l'Iran. On a fait mention également de pratiques déloyales et de matériel nucléaire. Parmi les obstacles, il a été question des industries de produits chimiques, des minerais non métalliques, des produits d'appareillage électrique et de machinerie. Les contraintes ne semblent pas nécessairement d'une énorme importance, mais certaines entreprises en subissent davantage les contrecoups.

Tableau 23

INCIDENCE DU D.I.S.C.

	Entreprises sous contrôle canadien	Entreprises sous contrôle étranger
Grande incidence	1.7%	1.3%
Incidence modérée	7.4%	8.7%
Incidence nulle	90.9%	90.0%
Nombre de réponses	515	389

*Neuf entreprises sur dix ne sont pas affectées par le D.I.S.C.; une sur dix y voit des inconvénients.

*Seulement 1% à 2% des entreprises voient de sérieux inconvénients dans le programme D.I.S.C.

*La plupart de celles-ci ont des ventes de moins de \$10 millions.

[Text]

We asked whether DISC would have a significant impact on Canadian trade with the U.S. There were three possible replies: severe, moderate or no effect. Generally speaking, one could conclude that it could not be seen to be a significant or severe problem for most companies, either Canadian or foreign-controlled. In other words, nine out of ten companies said they were in fact not perceiving themselves as being affected by the DISC. Those that said there was severe indrance again tended to be the very small companies. I guess, therefore, one would have to conclude that if the DISC is a significant problem, it is not identified, or noticed as such, in the survey.

We also asked an open-ended question about other United States laws and regulations. That is Chart 24.

Chart 24
IMPACT OF OTHER U.S. LAWS
AND REGULATIONS

	Canadian	Foreign
Difficulties	17.7%	13.1%
No difficulties	82.3%	86.9%
No. of responses	521	373

- *Canadian companies have a bit more difficulty.
- *A higher proportion of companies that export 50% or more of sales report difficulties.
- *A higher proportion of larger companies report difficulties.

There was just an open-ended question here which was: "Are there any other things that affect you?" Basically 85 per cent of the Canadian and foreign-owned companies indicated that they do not have difficulties. The Canadian companies tend to have a bit more difficulty, but not of that much significance any more. Obviously the companies that export a very high percentage of their output generally tend to indicate that they have more difficulties; the larger the company, again—which is probably related to their higher level of export—the more difficulties they have. The kinds of things they are talking about here, generally, tend to be regulations, standards, trouble at the border with customs officials—these kinds of things. It is not generally laws, or that kind of thing. It is just little difficulties that they encounter. This, however, did not appear to uncover any particularly serious problem that we had not anticipated in specific questions.

Then, of course, we looked at the direct impact of Canada-U.S. free trade, and we turn to Chart 25.

[Traduction]

Nous avons demandé si le programme DISC aurait une grande incidence sur les échanges commerciaux entre le Canada et les États-Unis. Il y a eu trois réponses: grande incidence modérée ou nulle. De façon générale, on pourrait conclure à des difficultés graves ou considérables pour la plupart des entreprises sous contrôle canadien ou étranger. En d'autres termes, neuf entreprises sur dix ont indiqué qu'elles ne considéraient pas être affectées par le DISC. Ce sont les très petites entreprises qui ont parlé de graves inconvénients. Je pense donc pouvoir conclure que, si le DISC constitue un problème important, il n'est pas défini ou envisagé comme tel dans l'enquête.

Nous avons également posé une question sur les autres lois et règlements américains. C'est ce qui ressort du tableau 24.

Tableau 24
INCIDENCE D'AUTRES LOIS ET
RÈGLEMENTS AMÉRICAINS

	Entreprises sous contrôle canadien	Entreprises sous contrôle étranger
Difficulté	17.7%	13.1%
Aucune difficulté	82.3%	86.9%
Nombre de réponses	521	373

- *Les entreprises canadiennes éprouvent un peu plus de difficultés.
- *Une plus forte proportion d'entreprises dont les exportations comptent pour 50% ou plus de leur chiffre de ventes font état de difficultés.
- *Une proportion plus élevée de grandes entreprises signalent des difficultés.

Il s'agissait d'une question ouverte formulée comme suit: «Y a-t-il autre chose qui vous affecte?» Essentiellement, 85 p. 100 des entreprises sous contrôle canadien et étranger ont indiqué qu'ils n'avaient pas de difficulté. Les entreprises canadiennes ont peut-être un peu plus de difficultés, mais l'écart n'est plus très important. Les entreprises qui exportent une très forte proportion de leurs produits ont généralement tendance à faire état de plus de difficultés; plus la compagnie est grande—ce qui s'explique probablement par un niveau d'exportation plus élevé—plus les difficultés sont nombreuses. Les plaintes portent généralement sur les règlements, les normes, les modalités aux frontières avec les douaniers, et ainsi de suite. Il n'est généralement pas question de lois ou de choses du genre. Il s'agit plutôt de petites difficultés. Les réponses ne semblent pas avoir fait ressortir de problèmes particuliers graves qui n'auraient pas été englobés par une autre question précise.

Nous avons ensuite, évidemment, abordé la question du libre échange entre le Canada et les États-Unis, et cela nous amène au tableau 25.

[Text]

[Traduction]

Chart 25
NET IMPACT OF
CANADA-U.S.A. FREE TRADE
BY COUNTRY OF CONTROL

Impact	Canadian controlled	Foreign controlled
Expansion	35.4%	28.8%
Contraction	27.5%	34.8%
No change	37.1%	36.4%
No. of responses	562	400

*Foreign controlled companies appear to be somewhat more vulnerable to contraction.

We asked: "What would be the net impact on your company of Canada-U.S. free trade?" Again we distinguished a response between Canadian-controlled and foreign-controlled companies. Basically, you have a pattern here that you will find repeated in the various combinations of answers. The answer is, basically, that a quarter to a third of the companies feel they would expand, a quarter to a third feel they would contract, and a quarter to a third, again, feel that there would be no change.

What the survey indicates, then, is perhaps what one might have expected, namely, that a fair proportion of the companies would be in trouble because they are not competitive, a fair proportion would thrive because they are competitive and have high technology, or whatever, and a number of them perhaps would change internally, but on balance they do not believe they would be very seriously affected one way or the other. Foreign-owned companies appear to be somewhat more vulnerable to contraction. That is to say, 35 per cent of foreign-controlled companies indicated that they would contract under free trade, and only 28 per cent of Canadian-controlled companies indicated that they would contract under free trade.

What we are talking about, then, is what one would expect in advance, remembering the earlier chart I showed you. Depending on the industry, some of them would do well and some of them would do poorly. What we are obviously talking about is a pretty massive restructuring inside each industry. Up to a quarter or a third of each company within any given industry would have to change very significantly.

Tableau 25
INCIDENCE DU LIBRE-ÉCHANGE ENTRE LE CANADA
ET LES ÉTATS-UNIS SELON LE PAYS AYANT
LE CONTRÔLE DE L'ENTREPRISE

Incidence	Entreprises sous contrôle canadien	Entreprises sous contrôle étranger
Expansion	35.4%	28.8%
Réduction	27.5%	34.8%
Aucun changement	37.1%	36.4%
Nombre de réponses	562	400

*Les entreprises sous contrôle étranger semblent un peu plus vulnérables à la réduction de leurs activités.

Nous avons demandé: «Quel serait l'incidence d'une politique de libre échange entre le Canada et les États-Unis sur votre entreprise?» Nous avons constaté encore une fois une différence entre les réponses des entreprises sous contrôle canadien et celles sous contrôle étranger. Vous retrouverez essentiellement une tendance qui se répètera dans les diverses combinaisons de réponses. La réponse est fondamentalement la suivante: Entre un quart et un tiers des entreprises estiment qu'elles réduiraient leurs activités et entre un quart et un tiers estiment qu'elles pourraient prendre de l'expansion, entre un quart et un tiers estiment qu'elles réduiraient leurs activités et entre un quart et un tiers estiment qu'il n'y aurait aucun changement.

Ce que l'étude révèle, en fin de compte, c'est peut-être ce à quoi on aurait pu s'attendre, c'est-à-dire qu'une bonne part des entreprises auraient des difficultés parce qu'elles ne sont pas concurrentielles, d'autres aussi nombreuses y gagneraient parce qu'elles sont concurrentielles et qu'elles possèdent une haute technologie, et un certain nombre d'entre elles apporteraient des changements internes, mais les effets ne seraient pas plus positifs que négatifs. Les entreprises sous contrôle étranger semblent un peu plus vulnérables à la réduction. C'est-à-dire que 35 p. 100 des entreprises sous contrôle étranger ont fait savoir qu'elles réduiraient leurs activités dans une situation de libre échange, en comparaison de 28 p. 100 pour les entreprises sous contrôle canadien.

Cela revient donc à ce que l'on pouvait s'attendre, compte tenu du tableau précédent que je vous ai montré. Selon l'industrie, il y en aurait qui auraient du succès, et d'autres qui auraient des difficultés. Cela revient évidemment à une réorganisation assez profonde au sein de chaque industrie. Entre un quart et un tiers des entreprises au sein de quelle que soit l'industrie auraient à apporter des changements très substantiels.

[Text]

Turning to Chart 26, we estimated that the degree of export orientation would be important in replies here, so we asked the question and related it to export orientation.

Chart 26
NET IMPACT OF
CANADA-USA FREE TRADE
BY EXPORT ORIENTATION

	Exports as % of sales			
	None	1-19	20-49	50+
Expansion	20.7%	31.3%	39.0%	43.9%
Contraction	39.3%	35.5%	25.3%	10.8%
No change	40.0%	33.2%	35.7%	45.2%
No. of responses	183	476	154	148

- *Non exporters are most vulnerable.
- *The higher the proportion of export, the less vulnerable companies are.
- *Companies that export offshore don't do better in free trade

Obviously the companies that do not export are also the most vulnerable to contraction. Forty per cent of the companies who do not export said that they feel they would actually decline under free trade. The higher the proportion of export, the less vulnerable the companies are, and you can see that progression very precisely.

Obviously the more export oriented a company already is the more capable it is of competing.

The interesting thing as well is that the percentages tend to be not too far removed from the kind of split that we got in the total sample. Obviously the larger the export orientation the more capable it is, in fact, of surviving in a free trade environment.

I also looked at the data to see whether companies that export outside North America would do better, and the answer is that there is no significant impact there. That is to say, exporting offshore is not really an advantage as far as the outcome of free trade is concerned.

In chart 27 we look at the net impact of Canada-U.S. free trade by size of company. This again confirms what is true of the whole sample. Something like 22 to 40 per cent will expand, and something like the same range, 20 to 35 per cent, will contract. For the remainder there would be no change. That is roughly true for the whole range of size of companies. It is true for the big companies and the little companies. As a result of this survey one cannot say that the larger companies, as such, are necessarily going to be in a better position; that is to say, they may shift things around, but it does not necessarily mean they will, on balance, expand because they are large. There are many smaller companies that will do well.

[Traduction]

Quant au tableau 26, nous avons pensé que le degré d'exportation modifierait peut-être les réponses si bien que nous avons posé la question dans ce sens.

Tableau 26
IMPACT NET DE LA CRÉATION D'UNE ZONE DE
LIBRE ÉCHANGE ENTRE LE CANADA ET LES ÉTATS-UNIS
SELON L'IMPORTANCE DES EXPORTATIONS

	Exportations en % du chiffre d'affaires			
	Nulles	1 à 9	20 à 49	50 et plus
Expansion	20.7%	31.3%	39.0%	43.9%
Compression	39.3%	35.5%	25.3%	10.8%
Aucun changement	40.0%	33.2%	35.7%	45.2%
Nombre de réponses	183	476	154	148

- *Les sociétés non exportatrices sont les plus vulnérables.
- *Plus les exportations sont élevées, moins vulnérables sont les sociétés.
- *Le libre échange ne favorise pas les sociétés qui exportent autre qu'en l'Amérique du nord.

Il est manifeste que les sociétés non exportatrices sont également les plus vulnérables à toute forme de récession. Quarante pour cent des sociétés qui n'exportent pas ont estimé que leur chiffre d'affaires diminuerait en zone de libre échange. Plus les exportations sont nombreuses, moins vulnérables sont les sociétés et cette progression est très nettement visible.

Il est évident que plus une société est orientée vers l'exportation, plus celle-ci peut soutenir la concurrence.

Il est également intéressant de noter que les chiffres recueillis reflètent bien la fusion que nous avons remarquée dans le tableau global. Plus les exportations occupent une place importante au sein d'une société, plus elle peut, en fait, survivre en libre échange.

J'ai également examiné les chiffres pour voir si les sociétés qui exportent leurs produits en dehors de l'Amérique du Nord seraient plus solides et j'ai remarqué qu'il n'y avait pas beaucoup de différence. En fait, le fait d'exporter en dehors de l'Amérique du Nord ne constitue pas réellement un avantage pour ce qui est du libre échange.

Le tableau 27 indique l'impact net qu'aurait la création d'une zone de libre échange entre le Canada et les États-Unis selon l'importance de la société. Ces chiffres confirment de nouveau ce qu'indiquait le tableau global. Entre 22 p. 100 et 40 p. 100 des sociétés élargiraient leurs activités et environ le même pourcentage, entre 20 p. 100 et 35 p. 100, les comprimeaient. Il n'y aurait aucun changement pour les autres des sociétés. Ces données sont exactes, grosso modo, quelle que soit l'importance des sociétés. Elles sont exactes pour les entreprises importantes et pour les petites sociétés. A la suite de cette enquête, on ne peut pas dire que les sociétés les plus importantes seront nécessairement celles qui s'en tireront le mieux; elles pourront restructurer leurs activités mais cela ne veut pas nécessairement dire qu'elles les élargiront, en fin de compte, parce qu'elles sont importantes. De nombreuses petites sociétés s'en tireront bien également.

[Text]

[Traduction]

Chart 27
NET IMPACT OF CANADA-USA
FREE TRADE BY SIZE OF COMPANY

	Under \$500,000	\$500,000 to \$10 M	\$10 M to \$50 M	\$50 M to \$100 M	\$100 M +
Expansion	40.2	33.8	29.4	22.5	28.8
Contraction	20.9	30.4	33.8	35.0	30.8
No change	38.9	35.8	36.8	42.5	40.4
No. of responses	67	567	231	40	52

*Greater proportion of very small companies will tend to expand

We come to the next chart now, which is Chart 28.

Chart 28
INDUSTRY RANK
BY % OF RESPONDENTS
WHO WOULD EXPAND

Rank	Industry	%
1	Primary metal	50
2	Electrical	40
3	Non-metal. mineral	39
4	Transp. equipment	38
5	Textiles	35
6	Chemical	34
7	Machinery	33
8	Wood	30
9	Furniture	29
10	Metal fabric.	29
11	Food and beverage	28
12	Paper	7
	All other	35

We tried to look at the data by industry. Chart 29 shows the industry rank by the percentage of respondents that said they would contract. We looked at the response from a given industry, took the percentage of those that said they would contract, and the highest was the paper industry. The industries that would appear to be most vulnerable are roughly ranked in that order of importance.

The reason why the paper companies rank so high is because they are, essentially, mostly smaller companies, and by far the greatest number of respondents were smaller private companies. The large, fully-integrated companies, such as Consolidated Bathurst or Domtar, would obviously not be affected in the same way, because they are fully internationalized.

Tableau 27
IMPACT NET DE LA CRÉATION D'UNE ZONE DE
LIBRE ÉCHANGE ENTRE LE CANADA
ET LES ÉTATS-UNIS SELON
L'IMPORTANCE DE LA SOCIÉTÉ

	Moins de \$500 000	\$500 000 à \$10 m	\$10 m à \$50 m	\$50 m à \$100 m	\$100 m et plus
Expansion	40,2	33,8	29,4	22,5	28,8
Compression	20,9	30,4	33,8	35	30,8
Aucun changement	38,9	35,8	36,8	42,5	40,4
Nombre de réponses	67	567	231	40	52

*Davantage de sociétés très petites élargiraient leurs activités.

Examinons le prochain tableau, qui porte le numéro 28.

Tableau 28
Classement industriel selon le pourcentage
des sociétés qui élargiraient
leurs activités.

Classement	Industrie	Pourcentage
1	Métaux primaires	50
2	Produits électriques	40
3	Minéraux non-métalliques	39
4	Matériel de transport	38
5	Textiles	35
6	Produits chimiques	34
7	Machines	33
8	Bois	30
9	Ameublement	29
10	Fabrication des métaux	29
11	Produits alimentaires et boissons	28
12	Papier	7
	Autres	35

Nous nous sommes penchés sur les chiffres selon le secteur d'activité. Le tableau 29 indique le classement de chaque industrie selon le pourcentage de sociétés qui comprimeraient leurs activités. Nous avons regardé la réponse donnée par un secteur d'activité donné, noté le pourcentage de ceux qui comprimeraient leurs activités et c'est l'industrie du papier qui a recueilli le pourcentage le plus élevé. Les industries qui semblent être les plus vulnérables sont classées grosso modo dans cet ordre.

La raison pour laquelle l'industrie du papier a un pourcentage aussi élevé c'est parce qu'elle est constituée essentiellement de petites sociétés et le plus grand nombre de ceux qui ont répondu étaient des petites sociétés privées. Les sociétés importantes pleinement intégrées comme la Consolidated Bathurst ou Domtar, ne seraient évidemment pas touchées de la même façon car elles exercent leurs activités à l'échelle internationale.

Chart 29
INDUSTRY RANK
BY % OF RESPONDENTS
WHO WOULD CONTRACT

Rank	No. of Responses	Industry	%
1	28	Paper	50
2	20	Textiles	40
3	70	Chemical	40
4	40	Transp. equipment	38
5	107	Electrical	35
6	47	Food and Beverage	34
7	110	Machinery	33
8	264	Metal Fabric.	33
9	34	Furniture	32
10	23	Wood	30
11	26	Non-metal. Mineral	11
12	18	Primary metal	6
	252	All other	26

[Text]

Mr. Gagnon: By "small", do you mean specializing in a given product?

Mr. Thibault: By "small" I mean the amount of sales. They generally tended to have less than \$50 million worth of sales. That tends to be the case in the secondary or specialized paper industry. As many have said, this industry would tend to be in great difficulty, because it is just not competitive in Canada.

The Chairman: You are talking about small fine paper plants?

Mr. Thibault: Yes, generally. That is true of most of the industry, because the largest proportion of the respondents was from the small companies. When we rank the percentages in this way by the number of respondents, it automatically is weighted to the small companies. Roughly as much as 50 per cent, and generally above 30 per cent, of small industry said they would contract.

The industry that is least vulnerable is primary metal, which is already heavily-oriented to world-wide markets. In regard to the other industries, I thought there was not enough observation to single them out; that is to say, the findings would not be meaningful.

The reason why companies said they would contract would be related to the fact that they were basically not competitive. They generally said that the bigger, more specialized, lower-cost, high-technology plants in the U.S. would simply do them in. They also argued that they had, generally, higher running costs in terms of wages and materials in Canada. That is the predominant reason.

The second most important category of reasons, quite apart from the competition issue, was that they just simply said they would be unable to make a transition because they were not capable of making an autonomous decision in Canada, that they would have financial limitations, plant facilities would not be on par, and that they had licensing limitations on exports.

Tableau 29
CLASSEMENT INDUSTRIELLE SELON LE
POURCENTAGE DES SOCIÉTÉS QUI
COMPRIMERAIENT LEURS ACTIVITÉS

Classement	Nombre de réponses	Industrie	Pourcentage
1	28	Papier	50
2	20	Textiles	40
3	70	Produits chimiques	40
4	40	Matériel de transport	38
5	107	Produits électriques	35
6	47	Produits alimentaires et boissons	34
7	110	Machines	33
8	264	Fabrication des métaux	33
9	34	Amueblement	32
10	23	Bois	30
11	26	Minéraux non-métalliques	11
12	18	Métaux primaires	6
	252	Autres	26

[Traduction]

M. Gagnon: Par «petite», voulez-vous dire qu'elles se spécialisent dans un produit donné?

M. Thibault: Je veux parler du montant du chiffre d'affaires. Celui-ci s'élève en général à moins de \$50 millions ce qui semble être le cas dans l'industrie du papier. Cette industrie éprouverait d'énormes difficultés car elle n'est pas concurrentielle au Canada.

Le président: Vous parlez de petites usines de papier de luxe?

M. Thibault: Oui, en général. On peut faire la même constatation pour l'ensemble de l'industrie car ce sont surtout les petites sociétés qui ont répondu à notre questionnaire. Lorsque nous classons les pourcentages en fonction du nombre de ceux qui ont répondu, la balance penche automatiquement du côté des petites sociétés. Environ 50 p. 100 p. 100 et, en général, plus de 30 p. 100 des petites sociétés ont déclaré qu'elles comprimeraient leurs activités.

L'industrie la moins vulnérable est celle des métaux primaires, qui est déjà largement orientée vers l'extérieur. En ce qui concerne les autres industries, j'ai pensé que nous n'avions pas assez de données pour les distinguer; c'est-à-dire, les résultats ne seraient pas concluants.

Les raisons pour lesquelles les sociétés comprimeraient leurs activités me semblent être liées au fait qu'elles ne pouvaient pas soutenir la concurrence. Elles pensent en général que les industries de pointe plus importantes, plus spécialisées et dont les coûts sont moins élevés aux États-Unis les feraient couler. Elles ont également déclaré que leurs frais d'exploitation étaient en général plus élevés pour ce qui est des salaires et du matériel au Canada. Il s'agit là de la raison prédominante.

Exception faite de la question de concurrence, elles ont également fait remarquer qu'elles seraient incapables de procéder à des aménagements car elles ne pouvaient prendre une décision autonome au Canada, que des restrictions financières leurs étaient imposées, que leurs installations seraient en dessous de la moyenne et que les possibilités d'exportation étaient restreintes en raison des droits limités qu'elles détenaient.

[Text]

Basically, I think the reasons for companies saying they would contract are much as one would expect—simply that they are not competitive for various reasons.

The other side of the coin, of course, is the percentage of companies that said they would expand. They are basically the companies on Chart 28, if we reverse the order. I combine them both in the next chart. You will see that primary metal, which was at the bottom in terms of contracting, is now at the top; that is, 50 per cent of the respondents said they would expand. Of course, paper, which is now at the bottom in the expansion chart, would be at the top.

In order to get a true picture of the percentage that would expand and the percentage that would contract we look at Chart 30.

Chart 30
INDUSTRY RANK BY RATIO OF
EXPANSION TO CONTRACTION

Rank	Industry	Ratio
1	Primary metal	8.3
2	Non-metal. mineral	3.5
3	Electrical	1.1
4	Transp. equipment	1.0
5	Machinery	1.0
6	Wood	1.0
7	Chemical	0.9
8	Furniture	0.9
9	Metal fabric.	0.9
10	Textiles	0.8
11	Food and beverage	0.8
12	Paper	0.1
	All other	1.3

I simply took the ratio of the companies that said they would expand to the percentage that said they would contract, so the higher the ratio the more you would expect them to do well. In fact, combining both the decline and the expansion, the industry rank by the ratio—

The Chairman: Excuse me, Mr. Thibault, but before you go to Chart No. 30, I am a little muddled in that I think you dealt with chart No. 29 before you dealt with chart No. 28. For those reading these proceedings, I would like to point out that during your comments on the contraction, you were on No. 29, and on the expansion you were on No. 28, and you got that reversed.

Mr. Thibault: That is right. The next chart is a combination of both.

We have, in a sense, a ranking, and because there was a very high proportion of companies that said they would expand and a low proportion that said they would contract in primary metals the ratio was very high. The non-metal mineral is also relatively high. They seem to be the only two industries where

[Traduction]

En fait, je pense que les raisons qui conduiraient les sociétés à comprimer leurs activités sont celles auxquelles nous nous attendions, à savoir parce qu'elles ne peuvent soutenir la concurrence pour diverses raisons.

En revanche, certaines sociétés ont dit qu'elles élargiraient leurs activités. Il s'agit essentiellement des sociétés figurant au tableau 28. J'ai amalgamé les deux dans le tableau suivant. Vous voyez que l'industrie des métaux primaires qui était en bas de liste pour ce qui est de la compression des activités, se trouve maintenant en tête de liste. A vrai dire, 50 p. 100 de ceux qui ont répondu ont dit qu'ils élargiraient leurs activités. L'industrie du papier qui figure en bas de liste dans le tableau d'expansion serait en tête.

Passons au tableau 30 pour obtenir une idée globale du pourcentage de sociétés qui élargiraient leurs activités et de celles qui les comprimeraient.

Tableau 30
CLASSEMENT INDUSTRIEL SELON LE RAPPORT
EXPANSION/COMPRESSION

Classement	Industrie	Rapport
1	Métaux primaires	8.3
2	Minéraux non-métalliques	3.5
3	Produits électriques	1.1
4	Matériel de transport	1.0
5	Machines	1.0
6	Bois	1.0
7	Produits chimiques	0.9
8	Ameublement	0.9
9	Fabrication des métaux	0.9
10	Textiles	0.8
11	Produits alimentaires et boissons	0.8
12	Papier	0.1
	Autres	1.3

J'ai simplement calculé le rapport entre les sociétés qui élargiraient leurs activités et celles qui les comprimeraient, si bien que plus le rapport est élevé, plus les sociétés devraient s'en tirer. En fait, si l'on amalgame les facteurs compression et expansion, le classement industriel selon le rapport...

Le président: Permettez-moi de vous interrompre, monsieur Thibault, mais avant que vous ne commentiez le tableau 30, je suis un peu désorienté car je pense que vous avez parlé du tableau 29 avant le tableau 28. Pour ceux qui lisent ces délibérations, j'aimerais faire remarquer que vous commentiez le tableau 29 lorsque vous parliez de la compression des activités et du tableau 28 lorsque vous commentiez le facteur expansion. Vous avez dit cela à l'envers.

M. Thibault: C'est exact. Le tableau suivant est un amalgame des deux.

Nous avons établi un classement et puisqu'il y avait une très forte proportion de sociétés qui ont déclaré qu'elles élargiraient leurs activités et une faible proportion de celles qui les comprimeraient dans le secteur des métaux primaires, le rapport était très élevé. Le secteur des minéraux non métalliques est égale

[Text]

one could, with any degree of confidence, indicate that you would think they would do relatively well under free trade. The other is the ratio of one to one; at least as many would go up as would go down. So, any of the industries effectively below the ratio of one, would either be a sell-off or have a greater proportion of respondents which would actually decline.

The general conclusion that one could reach is that there is certainly a very large number of industry categories that in fact would not appear to do well under free trade, at least according to the number of respondents, again simply confirming that we are talking about a fairly massive restructuring of industry.

If I could expand on the reasons for expansion, which are completely the opposite, of course, from the reasons for expecting to contract, they basically have to do with their competitive position. They relish their access to a larger market. They felt they would get better utilization of their facilities and, therefore, be more cost competitive; they felt they might get lower raw material prices and that would help them; they felt they could easily establish at least some kind of a little position in a huge market; they felt they might get lower machinery prices, which would lower their costs; they felt they might be able to bring in goods more cheaply to round out their product lines; they felt they had a good geographical position; some of them felt they had better technology; and some felt they had specialized custom-made equipment and would be able to do well. These are the kinds of reasons that people gave when they said they would expand.

In conclusion, I will refer to Chart 31.

Chart 31

GENERAL CONCLUSIONS

Free trade implies a massive internal restructuring of virtually all industries.

Industries with no net growth or net decline outnumber expanding industries in free trade.

High degree of foreign ownership is a substantial limitation.

Most vulnerable are small non-exporting companies.

General free trade is premature.

Selective free trade may offer net benefits for industries that can compete.

Greater autonomy by Canadian subsidiaries improves prospects.

Removal of selective U.S. impediments (e.g. procurement) would be beneficial.

Greater size, export orientation and sophistication of Canadian controlled companies improves prospects.

[Traduction]

ment relativement élevé. Apparemment, ce sont les deux seules industries où l'on pourrait dire en toute sécurité qu'elles s'en tireraient relativement bien dans une zone de libre échange. Une autre constatation est que les sociétés qui élargiraient leurs activités et celles qui les comprimeraient sont essentiellement égales. Par conséquent, toutes les industries dont le rapport est inférieur à 1 feraient faillite ou alors le nombre de ceux qui ont répondu qu'ils comprimeraient leurs activités était plus élevé.

On arrive à la conclusion qu'un nombre important d'industries ne s'en tireraient pas bien dans une zone de libre échange selon ceux qui du moins ont répondu, ce qui confirme que l'industrie devra procéder à une restructuration importante.

Si je puis m'attarder sur les raisons expliquant la décision d'élargir les activités, qui sont évidemment contraires à celles qui expliquent une compression, elles portent en fait sur la position concurrentielle. Elles veulent des débouchés plus importants. Elles estiment qu'elles obtiendraient une meilleure utilisation de leurs installations et, par conséquent, seraient plus concurrentielles; elles pensent pouvoir obtenir des matières premières à moindres frais, ce qui les aiderait; elles estiment pouvoir se créer facilement une petite place sur un marché énorme qu'elles pourraient obtenir des machines à moindres frais, ce qui diminuerait leurs coûts qu'elles pourraient importer certains biens à moindres frais pour rassembler leurs gammes de produits et que leur situation géographique est bonne. Certaines estiment que leurs techniques sont meilleures et d'autres que leur matériel est fait sur mesure ce qui leur permettra de s'en sortir. Voici les raisons que ceux qui ont répondu ont donné pour expliquer l'élargissement de leurs activités.

En conclusion, je me reporterai au tableau 31.

Tableau 31

CONCLUSIONS GÉNÉRALES

*La création d'une zone de libre échange impliquerait une restructuration interne importante de presque toutes les industries.

*Les industries dont la croissance nette serait nulle ou qui accuseraient un déclin net sont plus nombreuses que celles qui élargiraient leurs activités en zone de libre échange.

*L'importance des capitaux étrangers constitue une restriction de taille.

*Les sociétés les plus vulnérables sont les petites sociétés non exportatrices.

*La création d'une zone de libre échange globale est prématurée.

*La création d'une zone de libre échange partielle peut offrir des avantages nets aux industries concurrentielles.

*Les perspectives seraient meilleures, si les filiales canadiennes disposaient d'une plus grande autonomie.

*La suppression de certaines entraves américaines (par exemple, l'achat de biens) présenterait un avantage.

*Les perspectives seraient meilleures si les entreprises à capitaux canadiens étaient plus importantes, étaient davantage tournées vers l'exportation et étaient plus sophistiquées.

Text of CMA Survey

Confidential

CMA SURVEY ON
CANADA / U.S.A. RELATIONS

Please complete and return to
The Canadian Manufacturers' Association
Export Department
One Yonge Street, Toronto, Ont. M5E 1J9

1. Please indicate under which of the following major industrial classifications your company may be classified (check one only):

- | | |
|--------------------------------------------------------|----------------------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> Food and Beverage | <input type="checkbox"/> Tobacco Products |
| <input type="checkbox"/> Rubber | <input type="checkbox"/> Leather |
| <input type="checkbox"/> Textile | <input type="checkbox"/> Knitting Mills |
| <input type="checkbox"/> Clothing | <input type="checkbox"/> Wood |
| <input type="checkbox"/> Furniture and Fixtures | <input type="checkbox"/> Paper and Allied Products |
| <input type="checkbox"/> Printing and Publishing | <input type="checkbox"/> Primary Metal |
| <input type="checkbox"/> Metal Fabricating | <input type="checkbox"/> Machinery |
| <input type="checkbox"/> Transportation Equipment | <input type="checkbox"/> Electrical Products |
| <input type="checkbox"/> Non-Metallic Mineral Products | <input type="checkbox"/> Petroleum and Coal |
| <input type="checkbox"/> Chemical | <input type="checkbox"/> Other (Specify) |

2. Sales category of your company's Canadian operations:

- | | |
|---------------------------------------------------|-------------------------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> under \$100,000 | <input type="checkbox"/> \$10 million - \$50 million |
| <input type="checkbox"/> \$100,000 - \$500,000 | <input type="checkbox"/> \$50 million - \$100 million |
| <input type="checkbox"/> \$500,000 - \$10 million | <input type="checkbox"/> \$100 million and over |

3. Is your company controlled by a U.S. firm? By any other foreign company?

- | | |
|------------------------------|------------------------------|
| <input type="checkbox"/> YES | <input type="checkbox"/> YES |
| <input type="checkbox"/> NO | <input type="checkbox"/> NO |

4. What per cent of your sales do you export?

- | | |
|------------------------------------|--------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> NONE | <input type="checkbox"/> 30% - 39% |
| <input type="checkbox"/> 1% - 9% | <input type="checkbox"/> 40% - 49% |
| <input type="checkbox"/> 10% - 19% | <input type="checkbox"/> 50% - 74% |
| <input type="checkbox"/> 20% - 29% | <input type="checkbox"/> 75% or more |

5. If you export, what proportion of your exports is sold in:

- | | |
|-------------------------------------------|-------------------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> % U.S.A.? | <input type="checkbox"/> % Middle East/ Africa? |
| <input type="checkbox"/> % Latin America? | <input type="checkbox"/> % Europe? |
| <input type="checkbox"/> % Pacific/ Asia? | <input type="checkbox"/> % Other? |

6. For your major product line(s), do you have:

- ☐ full export rights to the world?
☐ limited export rights (e.g. North America only)?
☐ no export rights?

7. Are any export activities of your company to third markets inhibited by the application of U.S. law (e.g. Trading with the Enemy Act, anti-Trust Law)?

- ☐ YES
☐ NO

If "Yes" explain briefly _____

TEXTE DE L'ENQUÊTE DE L'AMC

Confidentiel

ENQUÊTE DE L'AMC SUR LES RELATIONS
ENTRE LE CANADA ET LES ÉTATS-UNIS

Veuillez remplir et renvoyer à
L'Association des manufacturiers canadiens
Département de l'exportation
1 Yonge Street, Toronto (Ontario) M5E 1J9

1. Veuillez indiquer sous quelle principale catégorie industrielle votre société peut être classée (ne cocher qu'une case):

- | | |
|------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> Produits alimentaires et boissons | <input type="checkbox"/> Produits du tabac |
| <input type="checkbox"/> Caoutchouc | <input type="checkbox"/> Cuir |
| <input type="checkbox"/> Textiles | <input type="checkbox"/> Tricots |
| <input type="checkbox"/> Habillement | <input type="checkbox"/> Bois |
| <input type="checkbox"/> Ameublement et appliques | <input type="checkbox"/> Papier et produits connexes |
| <input type="checkbox"/> Imprimerie et édition | <input type="checkbox"/> Métaux primaires |
| <input type="checkbox"/> Fabrication des métaux | <input type="checkbox"/> Machines |
| <input type="checkbox"/> Matériel de transport | <input type="checkbox"/> Produits électriques |
| <input type="checkbox"/> Produits minéraux non-métalliques | <input type="checkbox"/> Pétrole et charbon |
| <input type="checkbox"/> Produits chimiques | <input type="checkbox"/> Autres (préciser) |

2. Quel est le chiffre d'affaires canadien de votre société:

- | | |
|----------------------------------------------------|---------------------------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> moins de \$100,000 | <input type="checkbox"/> \$10 millions à \$50 millions |
| <input type="checkbox"/> \$100,00 à \$500,000 | <input type="checkbox"/> \$50 millions à \$100 millions |
| <input type="checkbox"/> \$500,000 à \$10 millions | <input type="checkbox"/> \$100 millions et plus |

3. Votre société est-elle sous contrôle américain? Sous contrôle étranger?

- | | |
|------------------------------|------------------------------|
| <input type="checkbox"/> Oui | <input type="checkbox"/> Oui |
| <input type="checkbox"/> Non | <input type="checkbox"/> Non |

4. Quel pourcentage de votre chiffre d'affaires exportez-vous?

- | | |
|------------------------------------|--------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> 0% | <input type="checkbox"/> 30% à 39% |
| <input type="checkbox"/> 1% à 9% | <input type="checkbox"/> 40% à 49% |
| <input type="checkbox"/> 10% à 19% | <input type="checkbox"/> 50% à 74% |
| <input type="checkbox"/> 20% à 29% | <input type="checkbox"/> 75% ou plus |

5. Les cas échéant, quelle proportion de vos exportations sont vendues?

- | | |
|------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> % aux États-Unis | <input type="checkbox"/> % au Moyen-Orient et en Afrique |
| <input type="checkbox"/> % en Amérique Latine | <input type="checkbox"/> % en Europe |
| <input type="checkbox"/> % dans les pays du Pacifique et en Asie | <input type="checkbox"/> Autres |

6. En ce qui concerne votre (vos) gamme(s) de produits, bénéficiez-vous:

- ☐ de droits d'exportation dans le monde entier?
☐ de droits d'exportation limités (p.e. en Amérique du nord uniquement)?
☐ d'aucun droit d'exportation?

7. Certaines lois américaines (comme la Trading with the Enemy Act, l'Anti-Trust Law) entravent-elles les activités exportatrices de votre société à destination de pays tiers?

- ☐ Oui
☐ Non

Si la réponse est affirmative, expliquer brièvement _____

[Text]

8. Are U.S. Federal or State Procurement rules/legislation (such as the Buy America Act) currently impeding your company's production/export activities?

- () serious impediment
 () moderate impediment
 () no impediment

If there are impediments, please explain:

9. In your judgement, what would be the net final impact on your Canadian company's operations, in terms of production, of full Canada/U.S. free trade?

- () expansion
 () contraction
 () no change

Please elaborate, indicating in what respects you would be affected.

1. What is the effect of the Foreign Investment Review Act on your company's growth?

- () helpful
 () hindrance
 () no effect

If necessary, please explain.

What has been the effect on your Canadian company's growth of the U.S. DISC (implemented in 1971 by the Nixon administration)?

- () severe hindrance
 () moderate hindrance
 () no effect

Explain briefly.

Are there any other U.S. laws, regulations, etc., which cause difficulties in exporting to the U.S.A.?

- () YES
 () NO

If yes, please specify

[Traduction]

8. Certaines lois ou règles américaines fédérales ou à l'échelle de l'État régissant le choix des fournisseurs (tel que le Buy America Act) entravent-elles actuellement la production et les exportations de votre société?

- () Gravement
 () Modérément
 () Absolument pas

Si entrave il y a, veuillez donner des explications:

9. A votre avis, quel serait, en termes de production, l'impact final net d'une zone de libre échange globale canado-américaine sur les activités de votre société canadienne?

- () Expansion
 () Compression
 () Aucun changement

Veuillez donner plus de détails en indiquant comment votre société serait touchée.

10. Quelles répercussions a la Loi d'examen de l'investissement étranger sur le développement de votre société?

- () utiles
 () néfastes
 () aucune répercussion

Si nécessaire, veuillez expliquer.

11. Quel effet la DISC américaine (créée par le gouvernement Nixon en 1971) a eu sur le développement de votre société canadienne?

- () Des effets sérieux
 () Des effets modérés
 () Aucun effet

Expliquez brièvement.

12. Exist-il d'autres lois, règlements américains qui vous empêchent d'exporter à destination des États-Unis?

- () Oui
 () Non

En cas de réponse affirmative, veuillez préciser

[Text]

Mr. Chairman, what comes out of all of that is, as I said earlier, free trade, according to the percentage of respondents in different categories, indicates a pretty massive internal restructuring within each industry, because the percentages were very similar across these industries. As I just indicated by the last ranking, it seems that the proportion of respondents in industries with no net benefit would seem to outnumber those in industries where there was a clear indication that they would expand, on balance. The high degree of foreign ownership does appear to be a significant factor in this decision-making, and you can see that mostly when you look at the actual comments that people put down. A significant number of companies that have said they would not do well mention the fact that they were part of larger multinational companies, and were not sure how the decision would go. Obviously, the most vulnerable companies are those that are small and non-exporting, and that, of course, has political implications.

As a result of that, it simply confirms what we really all know, and that is that a large element of Canadian industry is, in fact, not really fully competitive with a more specialized high quality industry, and, therefore, an across-the-board transition of free trade would more likely result in a negative impact on the actual size of Canadian manufacturers. So, active free trade, on the other hand, as we have seen in the issue of government procurement, might very well benefit industries that can compete.

I understand the testimony from the petrochemical companies indicated they could indeed do very well and wanted free trade. Certainly greater autonomy by Canadian subsidiaries would seem to improve the prospects. Of course, as companies get larger and more export oriented and more sophisticated, the greater the possibilities as well.

That is my presentation, Mr. Chairman, and I should be pleased to answer any questions you might have.

The Chairman: Thank you, Mr. Thibault, once again on behalf of the committee for a most thoughtful and exhaustive presentation, which only confirms the admiration we had for you in your presentation to the committee four years ago.

Senator McElman had agreed to lead off the questioning. He has just advised me that a meeting he has with the Speaker has been scheduled for a few minutes from now and he may have to leave shortly. I am therefore going to ask Senator McElman to lead off the questioning, and we will come back to Mr. McCallum for a presentation he has after Senator McElman has had an opportunity to participate for a few minutes before he has to go.

Senator McElman: I do apologize, but it is a command call before the Speaker, not for discipline.

The Chairman: I trusted it was not a disciplinary matter.

[Traduction]

Monsieur le président, la conclusion générale que nous pouvons tirer de ce tableau est que, comme je l'ai dit auparavant, le libre échange, selon le pourcentage de ceux qui ont répondu indépendamment des catégories, impliquerait une restructuration interne d'envergure de chaque industrie car les pourcentages par toutes les industries sont très proches. Comme je l'ai indiqué tout à l'heure, il semble que les industries qui n'en profiteraient pas seraient plus nombreuses que celles qui ont exprimé l'intention d'élargir leurs activités. L'importance des capitaux étrangers semble être un facteur déterminant lors de la prise de décision et ceci est très net lorsqu'on analyse les commentaires formulés par ceux qui ont répondu. Un nombre important de sociétés qui ont dit ne pas pouvoir s'en sortir font état du fait qu'elles font partie de sociétés multinationales et qu'elles ne savent pas quelles décisions seraient prises. Il est manifeste que les sociétés les plus vulnérables sont celles qui sont petites et qui n'exportent pas leurs produits, ce qui a évidemment des répercussions sur le plan politique.

En fait, ceci confirme simplement ce que nous savons tous déjà c'est-à-dire, qu'une importante partie de l'industrie canadienne ne peut réellement soutenir la concurrence avec une industrie de pointe plus spécialisée; par conséquent, la création d'une zone de libre échange risquerait de se traduire par un déclin de l'industrie canadienne. Mais le libre échange, par contre, comme nous l'avons vu en ce qui concerne les marchés d'État, pourrait très bien avantager les industries concurrentielles.

Je crois savoir que les responsables des compagnies pétrochimiques ont indiqué qu'elles s'en sortiraient bien et qu'elles désiraient qu'une zone de libre échange soit créée. Il est certain que les perspectives seraient meilleures si les filiales canadiennes étaient plus autonomes. Il est évident qu'elles le seraient encore plus si les sociétés étaient plus importantes, davantage tournées vers l'exportation et plus sophistiquées.

Voilà ce que j'avais à dire, monsieur le président, et c'est avec plaisir que je répondrai à vos questions.

Le président: Je vous remercie, monsieur Thibault, une nouvelle fois au nom du Comité de nous avoir présenté un exposé aussi détaillé et complet, ce qui ne fait que confirmer l'admiration que nous avions pour vous lors de votre comparution devant le Comité il y a quatre ans.

Le sénateur McElman avait accepté de poser la première question. Il vient de me signaler qu'il a rendez-vous avec le président et qu'il devra sans doute quitter la salle sous peu. Je vais donc lui demander de poser la première question et nous reviendrons à la présentation de M. McCallum après que le sénateur aura eu l'occasion de participer un peu au débat avant de partir.

Le sénateur McElman: Je regrette vivement, mais je dois rencontrer le président et je vous assure qu'il ne s'agit pas de discipline.

Le président: Je savais que ce n'était pas une question disciplinaire.

Text]

Senator McElman: It is a meeting that was arranged some while ago. I anticipated being able to put my questions without cing up against a deadline.

I share with you, Mr. Chairman, the expression of appreciation to the CMA for this excellent presentation.

I wonder if it would be possible for the data that has been ven us to be matched up more than it is now with volume of les in addition to the numbers of companies involved. It ould be highly invaluable to us if it could be done.

Mr. Thibault: I considered doing that but decided against it, ecause I felt that the nature of the question was very impres- onistic, and the nature of the responses was also very impres- onistic. When a company says it would expand, for example, e have no way of knowing, and they have no way of knowing, y what percentage they might expand. They might double, ey might triple, they might expand only 10 per cent. I felt at was so open-ended that trying to match the number of ompanies, that would expand according to the size of sales, I d not think would in the end be a justifiable kind of analysis his data. Similarly for those firms that said they would ontract. I know that that is ideally what we would be able to t at, but I think you sense when reading the answers that ey are just impressions. We do not state what the exchange te would be at; we do not explore the question in detail, as ideed we could not in this kind of a survey. I would personally t recommend that we try to do that kind of analysis and try arrive at a balance in non-return; I do not know if that ould be justifiable.

Mr. Gagnon: I suppose it is possible to give some figures out the actual sales value in terms of Canadian sales and port sales, and similarly in relation to these industries give me figures for the import penetration, as you called it.

Mr. Thibault: The data on import and export penetration re actually obtained from the total universe with all the full lance of trade data. That was not from a sample, so that is gitimate numbers. To try to get dollar values of the kind you ould like to get at from these kinds of impressionistic answers ight be more misleading than helpful.

Senator McElman: Even if we had dollar values on actual es and import penetration?

Mr. Thibault: I can answer your question in another way. I t to get a sense of whether on balance in dollar amounts an ilustry or group of companies would do better, or whether ore would expand than decline. The reason one can say that e balance it would probably work out, as we saw with a mber of companies, is that the percentages were similar eording to the size of the companies. The percentages of ontraction and expansion were similar with the big, medium ad smaller companies. So, even if one plugged in dollar ounts one would probably get the same kind of balance, ecause, as the senator has already said, with companies it is

[Traduction]

Le sénateur McElman: C'est un rendez-vous qui a été pris il y a quelque temps. Je pensais pouvoir poser mes questions sans problème.

Monsieur le président, je partage votre opinion au sujet de l'excellente présentation de l'Association des manufacturiers canadiens.

Je me demande s'il serait possible d'établir un parallèle entre les données qui nous ont été données et le volume du chiffre d'affaires outre le nombre de sociétés concernées. Cela nous serait d'un grand secours si cela pouvait se faire.

M. Thibault: J'y avais pensé mais j'ai décidé de ne pas le faire car j'ai estimé que la nature de la question était très floue et que les réponses l'étaient également. Lorsqu'une société déclare qu'elle élargirait ses activités, par exemple, nous ne pouvons pas savoir et elle non plus, dans quelle proportion elle le ferait. Elles pourraient doubler, tripler, elles pourraient ne s'accroître que de 10 pour cent. J'ai cru que c'était si incertain que d'essayer de faire correspondre le nombre de sociétés qui prendraient de l'expansion en fonction de l'importance des ventes, que je n'ai pas cru en fin de compte que ce serait un genre justifiable d'analyse de ces données. La même chose vaut pour les sociétés qui avaient dit qu'elle déclinerait. Je sais que c'est idéalement ce que nous pourrions obtenir, mais je pense qu'on sent à la lecture des réponses qu'il s'agit simplement d'impressions. Nous ne déclarons pas à quel niveau se situerait le taux d'échange; nous n'explorons pas la question en détail, car en fait nous ne le pourrions pas dans ce genre d'enquête. Personnellement je ne recommanderais pas ce genre d'analyse pour en arriver à un équilibre de non productivité; je ne sais pas si ça serait justifiable.

M. Gagnon: Je présume qu'il serait possible de donner certains chiffres au sujet de la valeur réelle des ventes par rapport aux ventes canadiennes et aux ventes d'exportation, et pareillement pour ce qui est de ces industries, de donner certains chiffres pour indiquer la pénétration des marchés de l'importation comme vous l'avez appelé.

M. Thibault: Les données sur la pénétration des marchés de l'importation et de l'exportation ont été obtenues en fait à partir du total général avec tout le reste des données de vente. Ce n'était pas à partir d'un échantillon, il s'agit donc de chiffres bien fondées. Essayer d'obtenir la valeur en dollars à partir de ces réponses impressionnantes serait plus trompeur qu'utile.

Le sénateur McElman: Même si nous avions les valeurs en dollars des ventes réelles et de la pénétration de l'importation?

M. Thibault: Je peux répondre à votre question d'une autre façon. J'essaie de me figurer si, tous comptes faits et exprimés en dollars, une industrie ou groupe de sociétés feraient mieux, ou si elle prendrait plus d'expansion qu'elle ne déclinerait. La raison pour laquelle on peut dire que en fin de compte, cela fonctionnerait probablement, comme nous l'avons vu avec un certain nombre de sociétés, vient de ce que les pourcentages étaient semblables compte tenu de l'importance des sociétés. Le pourcentage de déclin et d'expansion était semblable pour les sociétés des petite, de moyenne et de grande importance. De sorte que même si l'on se servait de sommes de dollars, on

[Text]

well distributed and many companies of different sizes would behave in the same way.

With a third of the companies responding that they would be expanding, and the same proportion declining, you would get the same probable answers if you tried to put dollars to it.

The Chairman: That is a question I am certainly concerned about, Senator McElman. I will pursue it after you leave, if you wish to leave now.

Senator McElman: I noted that Mr. Gagnon at one point mentioned if we should move to a partial free trade situation—and Mr. Thibault said that if a firm decision were made—what the effect would be over a two-year period. They approached that as though it were a hypothetical question we were facing. However, I remind you that with the tariff cuts agreed to at the Tokyo Round, the effect will be that 65 per cent of U.S. products entering will be duty-free in 1988, with an additional 5 per cent at rates of 5 per cent or less in duty. On the Canadian side, 80 per cent of Canada's current industrial exports would be duty free, and an additional 16 per cent dutiable at 5 per cent or less.

I rather favour the remark of Mr. Douglas that it is time for pragmatism, because this is looking us in the face not two years down the road but eight years down the road. We will have a *de facto* bilateral free trade area, so my first question is: What is the CMA doing to prepare the manufacturing industry in Canada for this eventuality?

Mr. Douglas: This is the \$64,000 question, senator. There is no question about that. We have communicating with the membership at length. In fact, we have been attempting to determine what the implementation of the GATT negotiations will be. We have identified areas where we know there will be problems. We have urged the government in place to provide for the adjustments that will necessarily take place, even with the implementations of the GATT terms and conditions.

To go further than the GATT at this point in time we believe would be extremely difficult for the industry to absorb. We have identified those things, and we are communicating with our members as to the effect, and also what we can determine from members of the government. In fact, tomorrow, I am meeting with members of the government and the GATT people doing the negotiations, to try to obtain a better communication from them to determine what the implementation of these things, in fact, means.

Senator McElman: My question deals more with what the CMA is doing with the sectors of the industry. We know that the government will have to do certain things over a period of time to reduce the impact on certain sectors, but there are obviously sectors that will need to rationalize during that

[Traduction]

obtiendrait probablement le même genre d'équilibre, parce que comme le sénateur l'a déjà dit, avec les sociétés c'est bien distribué et de nombreuses sociétés de différentes importances se comporteraient de la même manière.

Étant donné que le tiers des sociétés ont répondu qu'elles ne prendraient de l'expansion, et que la même proportion ont dit qu'elles déclinaient, vous obtiendrez les mêmes réponses probables si vous essayiez de les mettre en dollars.

Le président: C'est une question qui me préoccupe assurément, sénateur McElman. Je poursuivrai après votre départ, si vous désirez partir maintenant.

Le sénateur McElman: J'ai noté que M. Gagnon à un moment donné avait mentionné que si nous devions passer à une situation de libre échange partielle et M. Thibault avait dit que si une décision ferme était prise—quels en seraient les effets au cours d'une période de deux ans. Ils ont abordé cette question comme si nous étions confrontés à une question hypothétique. Toutefois, je rappellerais qu'avec les coupes tarifaires qui ont été acceptées lors du Tokyo Round, 65 p. 100 des produits américains entrant au pays seront exempts de taxe en 1988, tandis que 5 p. 100 seraient frappés d'une taxe de 5 p. 100 ou moins. Du côté canadien, 80 p. 100 des produits industriels courants du Canada seront exempts de taxes, et un autre 16 p. 100 taxable à 5 p. 100 ou moins.

J'apprécie la remarque de M. Douglas qui disait qu'il est temps d'être pragmatique, parce que c'est un problème qu'il nous faudra aborder non pas dans deux ans mais dans huit ans. Nous aurons de fait une situation de libre échange bilatéral. Aussi ma première question est celle-ci: que fait l'Association des manufacturiers canadiens pour préparer l'industrie manufacturière du Canada à cette éventualité?

M. Douglas: C'est une question qui vaut \$64,000 sénateur. Cela ne fait pas de doute. Nous avons communiqué exhaustivement avec les membres. En fait, nous avons tenté de déterminer la façon dont seraient appliquées les décisions du GATT. Nous avons pu déceler des secteurs qui éprouveront des difficultés. Nous avons pressé le gouvernement de se préparer à faire des rajustements, d'établir des lois qui tiennent compte des rajustements qui seront nécessairement mis en œuvre même avec la mise en application des conditions du GATT.

Nous croyons qu'il serait extrêmement difficile à ce moment précis pour l'industrie d'aborder l'impact de condition plus gênantes que celles du GATT. Nous avons identifié ces choses et nous communiquerons avec nos membres quant à l'effet, et également nous interrogerons les membres du gouvernement. En fait, demain, je rencontre les membres du gouvernement et les négociateurs du GATT pour essayer d'obtenir une meilleure communication de leur part et pour déterminer ce que la mise en œuvre de ces conditions signifie exactement.

Le sénateur McElman: Ma question porte davantage sur les intentions de l'Association des manufacturiers canadiens à l'égard des secteurs de l'industrie. Nous savons que le gouvernement devra prendre certaines mesures pendant un certain temps pour amortir l'impact sur certains secteurs, mais il y

[Text]

eight-year period or pay an awful consequence. Have you selected any sectors of the manufacturing industry which are obviously going to have problems; and if so, are you looking at them now to reduce the impact of those problems?

Mr. Douglas: As to what the CMA would or can do, the CMA can merely communicate and attempt to identify what the effect will be for those sectors of the industry. That is what I am trying to do. We are trying to communicate and get this information, as well as a flow of information from the government and the GATT negotiators to the industry, far enough in advance so that they can adjust or have a good idea of what is going to happen to them and their particular segment of the industry.

Senator McElman: Let us take one segment, the petrochemical industry. Mr. Newall, who I understand, is President of the CMA, was a witness before us with the chairman and president of DuPont. That industry recommends that Canada negotiate free access to the U.S. petro-chemical market so that they would be in a position to benefit in a bilateral arrangement with the United States, particularly in respect of this polyethylene resin. In the survey you did, was the petro-chemical industry as a sector in favour of bilateral free trade?

Mr. Thibault: Again the preponderance of respondents in the chemical sector tended to be diversified small to medium-sized chemical companies. We did not get a representation from the larger companies such as you mention. We know from the testimony of those companies that in the petrochemical industry they are looking for larger volume markets to employ the capital they have invested, so the data we are presenting here would seem to indicate that the impact of more open trade might be on the small to medium-size chemical companies, and not necessarily the larger, fully integrated petro-chemical companies.

Senator McElman: Then we can accept that the evidence we heard was accurate, that the large-scale, the world-scale plants need that market.

Mr. Thibault: At the primary end of the chemical industry, yes.

Senator McElman: But if you look down the scale to the smaller elements, what is their reaction?

Mr. Thibault: It would appear that on balance there would be a very substantial impact, roughly in the percentages that I indicated to you before. If I may look at the data here, the ratio for chemical industries of companies that expand and companies that contract is 0.9. That is roughly a saw-off. About the same proportion would expand as would decline, so

[Traduction]

de toute évidence des secteurs qui devront rationaliser pendant cette période de huit ans ou subir une affreuse conséquence. Avez-vous pu déceler des secteurs de l'industrie manufacturière qui éprouveront de toute évidence des problèmes, et dans l'affirmative, avez-vous songé à leur réduire l'incidence de ces problèmes?

M. Douglas: En ce qui concerne les mesures que l'Association des manufacturiers canadiens prendrait ou pourrait prendre, disons que tout ce qu'elle peut faire c'est de communiquer ou de tenter de trouver ce que seront les effets pour ce secteur de l'industrie. C'est ce que j'essaie de faire. Nous essayons de communiquer afin d'obtenir cette information ainsi que toutes sortes de renseignements en provenance des négociateurs du gouvernement et du GATT avec cette industrie, suffisamment à l'avance pour qu'elle puisse se rajuster ou avoir une bonne idée de ce qui va lui arriver à elles et à ces secteurs particuliers de l'industrie.

Le sénateur McElman: Prenons un secteur, par exemple, celui de l'industrie pétrochimique. M. Newall, qui est si je comprends bien le président de l'Association des manufacturiers canadiens, a comparu devant nous avec le président directeur général de DuPont. Cette industrie recommande que le Canada négocie un libre accès au marché pétrochimique américain de façon à ce qu'elle soit en mesure de profiter d'un accord bilatéral avec les États-Unis, plus particulièrement en ce qui a trait à la résine polyéthylène. Dans l'enquête que vous avez menée, l'industrie pétrochimique était-elle un secteur qui était en faveur d'un libre échange bilatéral?

M. Thibault: Une fois de plus la majorité des répondants dans le secteur chimique était constituée d'un éventail de sociétés chimiques de petite et de moyenne importance. Aucune des compagnies plus importantes du genre que vous mentionnez n'a fait des représentations. Nous savons d'après le témoignage de ces sociétés que dans l'industrie pétrochimique, elles veulent obtenir une plus grande part des marchés pour employer le capital qu'elles ont investi, de sorte que les données que nous présentons ici sembleraient indiquer que l'incidence d'un commerce plus ouvert pourrait provenir des sociétés chimiques de petite et de moyenne importance, et non pas nécessairement des plus grosses, les sociétés pétrochimiques pleinement intégrées.

Le sénateur McElman: Nous pouvons alors en déduire que le témoignage que nous avons entendu était fondé c'est-à-dire que les usines d'envergure, de dimension mondiale, ont besoin de ce marché.

M. Thibault: Au stade primaire de l'industrie chimique, oui.

Le sénateur McElman: Mais si vous descendez l'échelle jusqu'aux éléments les moins importants, quelle est leur réaction?

M. Thibault: Il semblerait qu'en fin de compte il y aurait une incidence non négligeable, à peu près dans les pourcentages que je vous ai indiqués plus tôt. Si vous me permettez de regarder les chiffres ici, la proportion pour les industries chimiques des sociétés qui prennent de l'essor et des sociétés qui déclinent est de 0.9. C'est à peu près la proportion. Elles

[Text]

we are talking about a pretty substantial sorting out of the companies within that secondary manufacturing end of the chemical industry.

Senator McElman: Do you have any reactions from the producers of synthetic materials that would be used in the textile or clothing industries?

Mr. Thibault: We were not able to identify that fine a level of industry grouping.

Senator McElman: Aside from the large current exporters, what industrial sectors did you find that favoured free trade as a total sector, irrespective of size?

Mr. Thibault: Again I think I would have to refer to the ranking we developed, and that would be in Chart 30. There were only two industries that, according to the ratios, would apparently clearly do well. We can say that with some confidence, I think. That would be primary metals and non-metallic minerals. For the others it is not at all obvious that there would be a net expansion of the industry. There would clearly be a tremendous rationalization, some going out of business and some expanding, but on balance they would probably either remain the same or perhaps decline somewhat, according to the percentages we have here.

Again I would indicate that, according to the survey we have, it is not from the total, universal companies. It is roughly 20 per cent of the total manufacturing sales. It is a sample of about 20 per cent of the total sales of the manufacturing sector. Perhaps if we had a more detailed, analytical kind of interview survey of the companies we would get somewhat different results, but these are basically the sort of general impressions that one can get on the basis of impressionistic answers. There is no way of defining in very precise terms what free trade would be, nor is there any way of explaining fully all the implications in terms of tariffs on machinery, reduced cost of material and access to a larger market and so on. It is not possible to explore these answers.

Perhaps I could add one more supplementary answer to the question that was asked about what the CMA is doing. One large element of our activity is our export documentation courses. We have taken literally thousands of companies through export documentation courses over the years, again trying to develop a capability to export among our members, and I think that has been a successful activity of the CMA, which we hope is particularly useful in preparing them for the time when there will be very little protection of any given industry.

Senator Neiman: Mr. Chairman, this is an extremely interesting presentation. I very much regret being late and therefore did not hear the opening remarks of Mr. Douglas and Mr. Gagnon. If I should ask a question that has already been

[Traduction]

prendraient de l'expansion et déclineraient dans environ la même proportion, de sorte que nous parlons d'un tri assez substantiel des sociétés au sein de ce secteur manufacturier secondaire de l'industrie chimique.

Le sénateur McElman: Avez-vous eu des réactions de la part des producteurs de matériaux synthétiques qui seraient utilisés dans les industries du textile ou du vêtement?

M. Thibault: Nous n'avons pu identifier un niveau de regroupement industriel aussi tenu.

Le sénateur McElman: Mis à part les grands exportateurs actuels, quels secteurs industriels selon vous, favoriseraient le libre échange à titre de secteur global, quelle que soit sa taille?

M. Thibault: Je crois que je devrais une fois de plus me reporter au classement que nous avons préparé, et qui figure au tableau 30. Seulement deux industries, si l'on tient compte de ces proportions, sembleraient de toute évidence fonctionner bien. Nous pouvons l'affirmer avec une certaine assurance, je pense. Il s'agirait des métaux primaires et des minéraux non métalliques. Pour les autres, il n'est pas du tout évident qu'il y aurait une expansion nette de l'industrie. Il y aurait nettement une rationalisation considérable, alors que certains se retireraient des affaires et que d'autres prendraient de l'expansion, mais en fin de compte elles demeureraient probablement les mêmes et peut-être déclineraient quelque peu, suivant les pourcentages que nous avons ici.

Une fois de plus, je dirais que, conformément à l'enquête que nous avons, ce n'est pas à partir du total, des compagnies universelles. L'enquête représente environ 20 p. 100 du total des ventes dans le domaine de la fabrication. C'est un échantillonnage d'environ 20 p. 100 des ventes totales du secteur manufacturier. Peut-être que si nous avions un échantillon plus détaillé d'entrevue auprès des sociétés nous pourrions obtenir des résultats quelque peu différents, mais il s'agit essentiellement du genre d'impressions générales qu'on peut tirer de ces réponses impressionnistes. Il est impossible de définir en termes très précis ce que le libre échange serait, comme c'est tout aussi impossible d'expliquer pleinement toutes les implications pour ce qui est des tarifs sur la machinerie, des coûts réduits du matériel et de l'accès à un marché plus vaste etc. Il n'est pas possible d'approfondir ces réponses.

Peut-être pourrais-je ajouter une question supplémentaire à celle qui a été posée au sujet de ce que faisait l'Association des manufacturiers canadiens. Une grande partie de notre activité réside dans nos cours de documentation sur l'exportation. Nous avons littéralement pris des milliers de sociétés dans le cadre de nos cours de documentation de l'exportation au cours des années, essayant une fois de plus de développer une capacité d'exporter entre nos membres, et je pense que cette activité de l'Association a été couronnée de succès, et nous croyons que l'Association est particulièrement utile pour les préparer à un moment où il y a très peu de protection émanant d'une industrie donnée.

Le sénateur Neiman: Monsieur le président, c'est un point de vue extrêmement intéressant. Je suis vraiment désolé d'avoir été en retard et par conséquent de ne pas avoir entendu les déclarations préliminaires de M. Douglas et de M. Gagnon.

[Text]

answered, I hope you will stop me. I gather, Mr. Thibault, that you sent out about 4,000 questionnaires and had a 20 per cent response.

Mr. Thibault: It would have been about 4,800.

Senator Neiman: And about a 20 per cent response?

Mr. Thibault: We had 1,031 replies. Actually we had 1,100 replies, but they have not all been compiled: It is about a 20 per cent to 25 per cent response.

Senator Neiman: Were the respondents identified?

Mr. Thibault: Not by company.

Senator Neiman: From your answers you obviously were able to determine that most of your respondents were from the small to medium-size companies.

Mr. Thibault: We asked them specifically to tell us the size and category they were in.

Senator Neiman: In terms of total volume of trade represented by all the major manufacturing companies, what percentage do you think your respondents represented? In other words, they were the smaller companies and you got replies from only 20 per cent to 25 per cent. What do you think those respondents would represent in total volume of trade?

Mr. Thibault: Referring again to chart 14, you take the size of the company as an example. The reason that we received most responses from the smaller companies is because that is what is out there. Roughly, it is an accurate description of the actual structure of Canadian manufacturing. That is to say, 55 companies, over \$100 million, is roughly in proportion to the rest of the respondents, what is actually out there. The only way one can answer your question is to take an average in the category and add it up. That was done, roughly, and the total dollar amount is roughly 20 per cent of the total sales in the whole of the manufacturing sector. That is the basis of our sample—20 per cent, in dollar value, of the total sales of the whole of the manufacturing sector in Canada.

Senator Neiman: Could you yourself determine from other evidence, apart from the responses, what percentage of the respondents were Canadian compared with foreign-controlled?

Mr. Thibault: Yes. That is shown on chart 16. You have there a percentage, also by size and company. It also gives the total.

Senator Neiman: So where you have, say, from \$50 million to \$100 million, probably many of the companies which did not respond would fall into those categories. Am I correct?

Mr. Thibault: Yes. If the structure is accurate, you would assume that if you had the total number of companies out there, they would roughly fall into those percentages. We had

[Traduction]

Si jamais je posais une question qui a déjà été traitée j'espère que vous m'arrêterez. Si je comprends bien, monsieur Thibault, vous avez envoyé environ 4,000 questionnaires et avez obtenu 20 p. 100 de réponses.

M. Thibault: Le chiffre exact est d'environ 4,800.

Le sénateur Neiman: Et environ 20 p. 100 de réponses?

M. Thibault: Nous avons reçu 1,031 de réponses. En fait, nous avons eu 1,100 de réponses mais elles n'ont pas encore été toutes étudiées. Il s'agirait à peu près de 20 p. 100 à 25 p. 100 de réponses.

Le sénateur Neiman: Les répondants ont-ils été identifiés?

M. Thibault: Non pas par compagnie.

Le sénateur Neiman: D'après vos réponses vous avez certainement pu déterminer que la plupart des répondants provenaient de petites et de moyennes sociétés.

M. Thibault: Nous leur avons demandé précisément de nous dire la taille et la catégorie de leur société.

Le sénateur Neiman: En fonction du volume total des ventes représentées par toutes les grandes sociétés manufacturières, quel pourcentage pensez-vous vos répondants représentaient-ils? Autrement dit, ils ne représentaient que les petites sociétés et vous avez obtenu des réponses de seulement 20 p. 100 à 25 p. 100 d'entre elles. Selon vous, quel pourcentage ces répondants représentent-ils par rapport au volume total du commerce?

M. Thibault: Toujours en ce qui concerne le tableau 14, vous prenez par exemple la taille de la société. Vous avez là la raison pour laquelle les plus petites sociétés nous ont fourni la plupart des réponses. Grosso modo, c'est une description précise de la structure véritable du secteur manufacturier au Canada. Autrement dit, le nombre de 55 sociétés ayant plus de \$100 millions est à peine proportionnel au reste des répondants, ce qui est décrit là. La seule façon de répondre à votre question, c'est de prendre la moyenne de la catégorie et de l'additionner. Cette opération a été effectuée et le total en dollars s'établit à environ 20 p. 100 des ventes totales de l'ensemble du secteur manufacturier canadien, la base de notre échantillon.

Le sénateur Neiman: D'après d'autres données et exception faite des réponses, pourriez-vous nous dire quel pourcentage des répondants était des sociétés appartenant à des Canadiennes et quel pourcentage des répondants était des sociétés appartenant à des étrangers?

M. Thibault: Oui. Le tableau 16 en fait mention. Vous avez là un pourcentage, également selon la taille et selon la société. Il est également question d'un total.

Le sénateur Neiman: Par conséquent, il se peut que de nombreuses sociétés n'ayant pas répondu à l'enquête se trouvent dans la catégorie entre \$50 millions et \$100 millions. Est-ce exact?

M. Thibault: Oui. Si la structure est exacte, vous supposez qu'elles se trouveraient grosso modo entre ces pourcentages si vous aviez le nombre total de sociétés. Dans le cadre de

[Text]

608 responses from Canadian-controlled companies and 421 from foreign-controlled companies.

Senator Neiman: Do you think the fact that many of the foreign-controlled companies, which obviously are some of our larger companies, did not respond in some way would change some of the statistics you have given us? I am talking about difficulties of penetrating the market. I made a note of answers connected with charts 18 and 19 and I wondered if the fact that they did not answer was because their parent company did not want them to answer certain questions.

Mr. Thibault: I would not expect that to be the case, because we received hundreds of answers from Canadian and foreign-controlled companies, and most commented quite freely on what they thought about an issue and why they did well or poorly. So, on the basis of frequent responses from companies, I have no reason to estimate there would be a lot of companies that would not have responded for the same reason. The survey was confidential. Certainly there were enough companies that did respond; I had the impression that they were quite forthcoming in their views, and there did not appear to be any reluctance by any company to speak its mind on an issue.

Senator Neiman: So you are satisfied that if you had received 100 per cent response the percentages would be quite comparable to the ones that you have here?

Mr. Thibault: That is a difficult question. I am not sure that I can provide a legitimate answer, but it is my impression that the results from the survey would probably apply even had we received a lot more responses. It is an accurate reflection. It does seem to be the case, right across the board, by size of company, ownership, industry. It is the same pattern any way we look at it.

Mr. Gagnon: The overall membership of the CMA is around 5,000. Is that correct?

Mr. Thibault: Forty-eight hundred.

Mr. Gagnon: Do we have a break-down of our Canadian membership and what are foreign-controlled?

Mr. Thibault: We do not record that on our membership file.

Mr. Gagnon: But from your studies—

Mr. Thibault: The closest estimate we have is right here in the survey. I would expect the Canadian Manufacturers' Association membership to be broken down roughly in that way, because I assume the sample response is evenly distributed. I have no reason to expect that there would be a bias in the response from either Canadian or foreign controlled-companies.

Mr. Douglas: I am sure that anyone will tell you that the response is an exceptional one. It is a very high response. I have seen other surveys where people have come to greater conclusions on matters where there has been a much smaller survey. It is extremely interesting to see just how interested the membership was in the survey and how frank they were in

[Traduction]

l'enquête, 608 sociétés appartenant à des intérêts canadiens ont répondu par rapport à 421 sociétés appartenant à des capitaux étrangers.

Le sénateur Neiman: D'après vous, le fait qu'un bon nombre de sociétés étrangères, de toute évidence parmi les sociétés les plus importantes au pays, n'ont pas répondu au questionnaire modifierait en quelque sorte certaines statistiques que vous nous avez données? Je parle des difficultés de pénétrer le marché. J'ai pris note des réponses formulées concernant les tableaux 18 et 19 et je me suis demandé si ces sociétés se sont abstenues de répondre au questionnaire parce que la société mère ne le voulait pas.

M. Thibault: Je ne le penserais pas, parce que nous avons reçu des centaines de réponses de sociétés canadiennes et de sociétés appartenant à des intérêts étrangers, et la plupart se sont permis d'apporter des observations sur différents sujets et sur les raisons pour lesquelles elles ont un bon ou un mauvais rendement. Par conséquent, en me fondant sur les réponses fréquentes obtenues de ces sociétés, je n'ai aucune raison d'estimer que nombre d'entre elles n'auraient pas répondu pour la même raison. Cette enquête était confidentielle. Un assez grand nombre de sociétés ont répondu; j'ai eu l'impression qu'elles ont fait connaître leurs opinions sans hésiter et qu'aucune ne semblait répugner à s'acquitter de cette tâche.

Le sénateur Neiman: Êtes-vous donc convaincu que si toutes les sociétés avaient répondu, les pourcentages pourraient dans l'ensemble se comparer à ceux dont nous disposons actuellement?

M. Thibault: C'est une question très difficile. Je ne suis pas sûr de pouvoir vous fournir une réponse pertinente, mais je crois que les résultats de l'enquête seraient probablement les mêmes si nous avions reçu beaucoup plus de réponses. C'est un tableau fidèle de la situation. Il semble que ce soit le cas, selon la taille de la société, les propriétaires, et le secteur. C'est la même chose quelles que soient les modalités.

M. Gagnon: Le nombre total de sociétés membres de l'AMC est d'environ 5,000. Est-ce exact?

M. Thibault: Il est de 4,800.

M. Gagnon: Combien de société appartiennent à des intérêts canadiens et combien appartiennent à des capitaux étrangers?

M. Thibault: Nos dossiers ne tiennent pas compte de ces facteurs.

M. Gagnon: Cependant, d'après vos études...

M. Thibault: L'enquête contiendrait l'estimation la plus juste. Je dirais que l'Association des manufacturiers canadiens serait ainsi répartie, parce que je présume que la réponse de l'échantillon est répartie d'une façon égale. Je n'ai aucune raison de m'attendre à ce qu'il y ait un penchant pour les sociétés canadiennes ou pour les sociétés étrangères.

M. Douglas: Je suis sûr que tous vous diront qu'il s'agit là d'une réponse exceptionnelle. J'ai été témoin d'autres enquêtes beaucoup plus restreintes dont les conclusions étaient plus pertinentes. Il est extrêmement intéressant de constater dans quelle mesure cette enquête intéressait les sociétés membres de l'Association et dans quelle mesure elles ont répondu franchement.

[Text]

providing the answers. Some companies, like my own, would have great difficulty in answering, because we are a multi-product company. There are some products that we manufacture which, under free trade with the U.S., would disappear. We would not manufacture in Canada at all. There are other products which we are now manufacturing and shipping into the United States, and shipping against a tariff. Those products, of course, will continue, and are very healthy, and even better under the new system.

Unfortunately one of the things that has not come out here is that you cannot speak of companies, broadly speaking, and put them into a sector. If they were all in one community you could deal with it in total; but with our company the plant in Trenton would close, the one in Peterborough would be fine, the one in Guelph would be this way, the one in Quebec City would be just great, better than it is now, and the one in Montreal would close, and so it goes. These are the concerns that large companies have. In the survey, with sales the bottom line was \$100 million. With our company, the sales figure is \$1.3 billion. There would be some of those in there. I think we made a return as best we could. It is an exceedingly good survey, and I think we can draw some very sound conclusions from it.

Senator Neiman: What you are saying is rather interesting, Mr. Douglas, because, in a sense, it is difficult to judge the effectiveness of a sector-by-sector negotiation in free trade in terms of its impact on a company in Canada because of your diversification.

Mr. Douglas: That is correct.

Mr. Thibault: It is interesting to note, when you look at an industry such as metal fabricating, which is made up of fairly small companies, if you take all the respondents in that industry you get roughly the same kind of story that you get internally with a large company such as Mr. Douglas's company. A fair proportion would be in trouble; a fair proportion would do well; and a fair proportion, on balance, would not be very much affected. That impression keeps coming through clearly whether the companies are large or small. You see roughly the same percentages.

Senator Neiman: If I may deal with one particular industry have some familiarity with, the paper industry, the results are dramatically different. The answers in terms of contraction and expansion are dramatically different. I think you said, Mr. Thibault, that your respondents were mostly from the fine paper sector.

Mr. Thibault: The smaller companies, yes, and it is very important to note that.

Senator Neiman: I would think that over the years a great deal of our wealth has come from the export of pulp and paper products such as newsprint. You are into a vastly different area here, are you not?

Mr. Douglas: Very much so.

[Traduction]

Certaines sociétés, comme la mienne, aurait eu beaucoup de difficultés à répondre, car elles ont une production très diversifiée. Certains produits que nous fabriquons disparaîtraient dans le cadre d'un libre-échange avec les États-Unis. Nous ne les fabriquerions pas au Canada. Il y a d'autres produits que nous fabriquons actuellement et que nous expédions aux États-Unis en acquittant un droit douanier. Naturellement, ces produits seront toujours fabriqués et ils seront très rentables, et même davantage dans le cadre du nouveau système.

Malheureusement un des facteurs qui n'est pas ressorti, c'est que vous ne pouvez pas parler des sociétés dans l'ensemble, et les inclure dans un secteur. Si toutes les installations se trouvaient dans une même ville, il serait possible d'en tenir compte; cependant, en ce qui concerne notre société, l'usine de Trenton fermerait, la situation de celle de Peterborough serait bonne, celle de l'usine de Guelph serait passable, celle de Québec serait florissante et même meilleure qu'actuellement, et l'usine de Montréal fermerait. Ce sont là les préoccupations des sociétés importantes. Dans cette enquête, le total des ventes s'élevait à \$100 millions. Nos ventes s'élevaient à \$1.3 milliard. Je pense que nous avons maximisé nos profits. C'est une enquête tout à fait excellente et je pense que nous pouvons en tirer des conclusions très pertinentes.

Le sénateur Neiman: Vos propos sont plutôt intéressants, monsieur Douglas car, en raison de votre diversification, il est difficile de juger de l'efficacité de négociations sectorielles dans une situation libre-échangiste, soit leurs répercussions sur une société au Canada.

M. Douglas: C'est exact.

M. Thibault: Lorsque vous examinez notamment une industrie de fabrication de métaux se composant de sociétés relativement peu importantes et si vous tenez compte de tous les répondants au sein de cette industrie, il est intéressant de noter que vous obtenez grosso modo les mêmes résultats que vous avez au sein d'une société importante comme celle de M. Douglas. Certains secteurs de cette société feraient face à des problèmes financiers, certains seraient dans une situation florissante et d'autres ne seraient pas beaucoup touchés. C'est l'impression qui se dégage nettement, qu'il s'agisse de sociétés importantes ou peu importantes. Vous obtenez à peu près les mêmes pourcentages.

Le sénateur Neiman: Permettez-moi de parler d'une industrie que je connais relativement bien, soit l'industrie papetière où les résultats sont étonnamment différents. Les réponses concernant la régression et l'expansion sont très différentes. Monsieur Thibault, je crois que vous avez dit que vos répondants provenaient, dans la plupart des cas, du secteur des papiers fins.

M. Thibault: C'est le cas pour les sociétés moins importantes. Et il est très important d'en prendre note.

Le sénateur Neiman: Je penserais que la majeure partie de nos avantages provenaient de l'exportation des produits des pâtes et papiers, comme le papier journal. Vous œuvrez dans un domaine tout à fait différent, n'est-ce pas?

M. Douglas: En effet.

[Text]

Mr. Thibault: It would be possible to look at the answers by size of company within each industry, but the problem is that there are not enough respondents to say anything meaningful. All I can tell you is that in the paper products industry 20 out of 28 of the respondents' sales were less than \$50 million, so the other eight companies may account for all of the larger companies. In fact, when you look at the compilation of the frequency of response, the impression is gleaned mostly from the smaller companies. To do a detailed analysis within an industry you do not have enough observations. You might have one here and two there. If you have one more on one category, the percentage becomes 50 per cent instead of 25 per cent. Not many industries could do that breakdown by size of company within an industry.

Senator Neiman: It would appear to be almost impossible to generalize in trying to assess the impact on a particular industry on a sector-by-sector approach when dealing with the trade. You would really have to break it down into components of the type of paper product manufactured and sold.

Mr. Thibault: The only clue you get from the total sample—and again it is surprising—even with the very large companies we still found 30 per cent said they would expand, and another 30 per cent said they would contract.

If you assume that kind of ratio carried through many industries—perhaps it does not apply to the paper industry, the primary metal industry or the automotive industry—certainly in total there is a significant number of large companies that say they will, in fact, contract. My impression is, if you looked at the total manufacturing sector you would find, within a given industry, some large companies that would do well and some that would not do well in net terms.

Senator Neiman: So we have to determine what those other factors are.

Mr. Thibault: Yes, it is a very complex situation. I caution you again that this is only an impression, and that is about all we can say about it; it is just some sort of impression.

The Chairman: I will come back to you in a moment, Senator Neiman. In interrupting the presentation of the CMA so that Senator McElman could commence his questioning because he had to leave, I had not heard from Mr. McCallum. I meant to come back to Mr. McCallum before taking questions. Next on my list of questioners are Senator Bird and Senator Lapointe, and I will come back to them after Mr. McCallum has made his presentation.

Mr. McCallum, if you would finish the CMA presentation, we will come back to questions from Senators Bird and Lapointe.

Mr. Ron McCallum, Corporate Director of Marketing, Hawker Siddeley Canada, Chairman of the CMA Export Committee: Thank you, Mr. Chairman. Honourable senators, you have heard a statement on the Canadian industries' view about trade in our industrial picture. To a degree, my com-

[Traduction]

M. Thibault: Il serait possible d'examiner les réponses selon la taille de la société au sein de chaque industrie mais là, problème, c'est qu'il n'y a pas assez de répondants pour obtenir des résultats significatifs. Je peux tout simplement vous dire que, dans le cas de l'industrie papetière, les ventes de 20 des répondants étaient inférieures à \$50 millions; par conséquent les huit autres sociétés peuvent compter pour l'ensemble de sociétés importantes. En fait, lorsque vous envisagez la fréquence des réponses, les sociétés les moins importantes fournissent les données dans la plupart des cas. Vous n'avez pas assez d'observations pour faire une analyse détaillée au sein d'une industrie. Vous pourriez en avoir une ici et deux là. Si vous en avez un de plus dans une catégorie, le pourcentage serait de 50 p. 100 au lieu de 25 p. 100. Il est rare de pouvoir effectuer cette répartition selon la taille de la société au sein d'une industrie.

Le sénateur Neiman: Il semblerait pratiquement impossible de généraliser en essayant d'évaluer l'incidence d'une approche sectorielle sur une industrie particulière lorsqu'il s'agit d'examiner les échanges. Vous devez en faire répartir en différentes catégories les produits du papier fabriqués et vendus.

M. Thibault: Voici le seul renseignement que vous obtenez de l'ensemble d'un échantillon et, je le répète, c'est surprenant même dans le cas des sociétés très importantes, nous découvrons encore que 30 p. 100 disent qu'elles augmentent leurs activités tandis que 30 p. 100 affirment qu'elles les réduiront.

Si vous supposez que l'on peut extrapoler, il y a certainement un nombre imposant de sociétés importantes qui affirment qu'elles réduiront leurs activités; ces pourcentages ne s'appliquent peut-être pas à l'industrie papetière, à l'industrie de transformation des métaux ou à l'industrie automobile. Si vous envisagez l'ensemble du secteur de la fabrication, j'ai l'impression que vous découvririez que, au sein d'une industrie donnée, certaines sociétés sont florissantes et d'autres ont de difficultés; il s'agirait de résultats nets.

Le sénateur Neiman: Nous devons donc déterminer que sont les autres facteurs.

M. Thibault: Oui, c'est très compliqué. Je vous signale encore une fois qu'il ne s'agit que d'une impression et nous ne pouvons rien ajouter à cet égard.

Le président: Je vous redonnerai la parole dans un instant, sénateur Neiman. Comme le sénateur McElman devait partir, j'ai interrompu la présentation de l'AMC pour lui permettre de poser ses questions; ce faisant, je n'ai pas encore entendu le propos de monsieur McCallum. Je voulais revenir à monsieur McCallum avant les questions. Les prochains à poser des questions seront les sénateurs Bird et Lapointe qui pourront s'exécuter après la présentation de monsieur McCallum.

Monsieur McCallum, si vous voulez bien finir la présentation de l'AMC, nous donnerons par la suite la parole aux sénateurs Bird et Lapointe.

M. Ron McCallum, directeur du marketing de la Société Hawker Siddeley Canada Inc, président, comité des exportations de l'AMC: Je vous remercie monsieur le président. Honorables sénateurs, vous avez entendu un exposé sur l'opinion des industries canadiennes concernant les échanges com-

[Text]

ments are not necessarily limited to the point of view of companies which do not have any advantage through a United States majority shareholder.

I should like to say a few words about tactics, strategy, policy or our thrust. How do we win access to United States sympathy? There has been much talk of a sectoral approach to negotiating bilateral arrangements. What are our chances of success? Are we really making much progress? Is our variety of objectives really interesting the United States?

Yesterday I attended a seminar at the Department of State in Washington introduced by Mr. Richard V. Allen, who is the senior policy adviser to President Elect Reagan and will likely be the next Secretary of State. This seminar, attended by about 400 delegates in the Department of State, was preceded by a very extensive survey on new directions in United States foreign policy.

The survey sought to access information from informed opinion in Washington, basically the heavy end of United States industry and, of course, the professional sector in Washington. It was sponsored by the International Management and Development Institute and the Council on Foreign Relations. To the degree the committee may be interested, we can make copies of the results of this survey. This survey analyzed at length the thrust of United States foreign policy, and about a dozen very eminent speakers spoke on various points.

From that I draw some interesting conclusions. The new U.S. foreign policy will be basically one of leadership without dominance. They have three major sectors of interest: Security, energy, and the third world. Obviously, they are looking for allies, alignments—who is with them, who is against them, and who can they count on? When you look at the security side, you obviously get a divergence of positions between United States interests and certain European interests. The Germans, of course, are interested in gas supplies from the USSR. To what degree can they go against USSR interests? To a degree there is détente between European countries and the PLO. To what degree is this matched with some of the United States foreign policy thrust for peace in the Middle East? If you look at oil and energy in general, you get a similar picture. There is a diversion of opinion certainly between those that the United States would like to call their friends or their allies.

Where does Canada fit into all these things? I believe it is very important for Canada to re-think some of its policies and seek an analysis of the areas in which it can actively support the United States in its present dilemmas. I think by this approach we could do an awful lot to ingratiate ourselves in many areas of the United States, and we would certainly benefit trade-wise with that kind of support.

[Traduction]

merciaux dans notre secteur industriel. Jusqu'à un certain point, mes observations ne se limitent pas nécessairement au point de vue des sociétés qui ne possèdent pas un avantage parce que la majorité des actionnaires sont américains.

J'aimerais aborder brièvement les questions de tactique, de stratégie, de politique et de tendance. Comment nous sommes-nous acquis la confiance des États-Unis? On a abondamment parlé de l'approche sectorielle dans le cadre de la négociation des ententes bilatérales. Quelles sont nos chances de succès? Faisons-nous réellement beaucoup de progrès. Nos nombreux objectifs intéressent-ils réellement les États-Unis?

J'ai assisté hier à un colloque du département d'État à Washington. Ce colloque a été inauguré par M. Richard V. Allen, qui est le principal conseiller de M. Reagan, le nouveau président américain élu. M. Allen sera vraisemblablement le prochain secrétaire d'État. Ce colloque, auquel environ 400 délégués ont assisté au département d'État, a été précédé d'une enquête très exhaustive sur les nouvelles orientations de la politique étrangère américaine.

Les responsables de l'enquête ont cherché à obtenir des renseignements auprès des personnes informées à Washington, essentiellement les dirigeants de l'industrie américaine et, naturellement, le secteur professionnel à Washington. L'International Management and Development Institute (l'Institut international de gestion et de développement international) ainsi que le Council on Foreign Relations (le Conseil des relations étrangères) ont parrainé cette enquête. Si les membres du Comité sont intéressés, nous pouvons leur fournir des exemplaires des résultats de cette enquête. Cette enquête analyse l'orientation de la politique étrangère américaine et une douzaine de spécialistes très éminents y abordent différents points.

J'ai tiré certaines conclusions intéressantes de cette enquête. Dans le cadre de leur nouvelle politique étrangère les États-Unis ne rechercheront la domination. Ils ont trois principaux centres d'intérêts: la sécurité, le domaine énergétique et le Tiers-Monde. De toute évidence, ils recherchent des alliés: ils veulent savoir qui sont pour eux, qui sont contre eux et sur qui ils peuvent compter? Concernant la question de la sécurité, il y a naturellement divergence d'opinions entre les intérêts américains et les intérêts de certains pays européens. Les Allemands s'intéressent naturellement aux approvisionnements de gaz naturel de l'URSS. Dans quelle mesure peuvent-ils s'opposer aux intérêts soviétiques? Dans la mesure où la détente existe entre les pays européens et l'OLP. Dans quelle mesure cet affrontement est-il conforme aux initiatives de paix au Proche-Orient dans le cadre de la politique étrangère américaine? Le même scénario vaut pour le pétrole et pour le domaine énergétique en général. Les pays que les États-Unis aimeraient avoir comme amis ou alliés ont des opinions différentes.

Quelle est la place du Canada dans ce scénario? Selon moi, il est très important que le Canada repense certaines de ses politiques et essaie d'analyser les domaines où il peut appuyer activement les États-Unis, qui fait face actuellement à des dilemmes. Je pense que, de cette façon, nous pourrions collaborer considérablement avec les États-Unis dans bien des domaines.

[Text]

I would be very happy to go into some of the details of the discussions yesterday, and indeed to discuss some of the results.

The Chairman: Mr. McCallum, I thank you very much; that was most fascinating. No doubt we will come back to you during the questioning.

Mr. McCallum: May I add a supplementary comment to give a little direction to my earlier comments? I am narrowing in on one or two areas. Quite clearly, they are very much in favour of freer trade, easier access to their own market, easier access to foreign markets, and so forth. They are very supportive of foreign investment within the states, and are very supportive of U.S. investment overseas. They are very supportive of multinational company involvement in their efforts with Third World countries. There is a major thrust towards liberalizing things.

Senator Neiman: This is the result of a survey taken amongst companies down there. Who were the respondents to this survey?

Mr. McCallum: Essentially the membership of the International Management and Development Institute and the Council on Foreign Relations Inc. This consists basically of United States industry, more particularly the heavy end, and also a large professional sector in Washington. These would be senior public servants, people who go between industry and the public service.

The Chairman: I shall come back in a moment to whether it would be appropriate to include this also in the proceedings for today, but we may just glance at it before deciding to do so.

Senator Bird: Mr. McCallum has raised questions that are fascinating to me. May I ask him some questions before we read it?

Traditionally, the Republican Party has not been friendly towards lower tariffs either towards Europe or Canada. I remember the Hawley-Smoot tariff with some trepidation. With the Republican House of Representatives we seem to be getting down there, did you, behind the scenes in private conversations—which as we all know is where you learn most—get some indication that these liberal points of view put forward by the manufacturers and the people who were at the committee were concerned about the future, and that this is what they thought? Did they say to you that they were just wondering what would happen now?

Mr. McCallum: A number of speakers touched in and out of that area, and there were, of course, questions on that. The basic thrust was one of liberalizing trade, deregulation and, to some degree, shall we say, getting away from leftist tendencies and to move to the right and be a bit more conservative; more emphasis on the private sector.

[Traduction]

nes, ce qui nous avantagerait certainement sur le plan des échanges commerciaux.

Je serais très heureux d'aborder plus en détails les échanges d'hier et d'examiner certaines conclusions.

Le président: Monsieur McCallum, je vous remercie infiniment, vos propos étaient des plus captivants. Il ne fait aucun doute que nous vous poserons des questions plus tard.

M. McCallum: Puis-je ajouter d'autres observations pour étayer quelque peu mes propos? Je me limite à une ou deux questions. De toute évidence, ils souhaitent ardemment une situation plus libre-échangiste, un meilleur accès à leur propre marché ainsi qu'au marché étranger. Ils appuient considérablement les investissements étrangers au pays et les investissements américains à l'étranger. Ils sont en faveur de la participation des multinationales au programme d'aide à l'intention des pays du Tiers monde. Il y a une tendance importante vers une libéralisation.

Le sénateur Neiman: C'est le résultat d'une enquête effectuée auprès des sociétés américaines. Quels étaient les répondants?

M. McCallum: Il s'agissait essentiellement des sociétés membres de l'International Management and Development Institute (l'Institut international de gestion et de développement) et le Council on Foreign Relations Inc. (le Conseil des relations étrangères inc.): il s'agit de l'industrie américaine, plus particulièrement des secteurs importants, et également d'une partie importante du secteur professionnel à Washington. Il s'agirait de hauts fonctionnaires et de personnes qui vont de l'industrie privée à la Fonction publique.

Le président: J'examinerai dans un instant s'il est approprié d'inclure ces propos dans le compte rendu d'aujourd'hui, mais nous pourrions peut-être aborder brièvement la question avant de prendre une décision.

Le sénateur Bird: Monsieur McCallum a soulevé des questions qui m'intéressent vivement. Puis-je lui poser des questions avant de lire le document?

Depuis toujours, le parti républicain n'est pas favorable à des droits de douane peu élevés pour l'Europe ou pour le Canada. C'est avec émoi que je me souviens des droits Hawley-Smoot. Nous semblons examiner cette question avec le parti républicain à la Chambre des représentants. Au cours des pourparlers privés, là où on en apprend le plus comme nous le savons tous, avez-vous obtenu des indices selon lesquels ces initiatives libérales présentées par les fabricants et par les membres du Comité tenaient compte avec inquiétude de l'avenir? Est-ce qu'ils pensaient? Vous ont-ils dit qu'ils s'inquiétaient de ce qui adviendrait?

M. McCallum: De nombreux intervenants ont abordé ce problème et, naturellement, des questions ont été posées. Essentiellement, la tendance était de libéraliser les échanges d'éliminer la réglementation, et, dans une certaine mesure, nous devrions peut-être dire les tendances de gauche étaient abandonnées au profit de celles de droite, quelque peu plus conservatrices. On insiste davantage sur le secteur privé.

Text]

Senator Bird: In the future?

Mr. McCallum: Yes.

Senator Bird: Yes, that would be my judgment, too.

Mr. McCallum: I hope to get copies of the proceedings.

Senator Bird: I think we should have copies.

The Chairman: We will get copies of the proceedings.

Senator Bird: My other questions dealt with the previous witnesses' concerns. I felt that your general conclusions were, perhaps, rather depressing. You talked about greater size, export orientation and sophistication of Canadian-controlled companies as well as improved prospects. For the record, and certainly for my own information, I thought that these were important. First of all, to what extent is the greater export potential of these larger companies due to the fact that there is more risk capital to get them going, and how much is due to the fact that they do have access to technology of the parent company? Or is it a combination of both?

Mr. Thibault: I would prefer Mr. Douglas to start that.

Mr. Douglas: First of all, I can only speak for my own company, which I know best. We have full access to the technology. However, we generate our own funds, and the investment in Canada has always been generated in Canada.

I might refer you back to a submission made to this committee by Mr. Ward in 1976. He pointed out that, as far as Canadian General Electric was concerned, the last time they had capital from the parent company was in 1924. All capital invested in Canada is owned by the Canadian General Electric Co. Ltd. At this point in time, we have had no problem in actually obtaining the capital, either borrowing or generating ourselves, for all investment we can justify in Canada for the markets that we can serve. As far as CGE is concerned, we do not use the phrase "product mandate". We prefer the phrase "product specialization". That term was used in Volume II of your report.

We now have 26 different products in which we are considered to be specialists in the General Electric organization. These are not little products; they are major products in most cases. They are such things as hydro-electric generators, hydraulic turbines, paper machinery, and so forth. These are multi-million dollar products. Our exports for 1979 totalled over \$150 million, which was roughly 12 per cent of our total sales. We are expanding our exports as long as we can be competitive.

I come back to what I said in my presentation. The key to a lot of this is to be competitive. One of the concerns I had with your report—and a number of people placed emphasis on it—was the need to improve Canadian productivity. Your report does not deal extensively with that, or to the extent that I think it should have dealt with that. Productivity is the key.

[Traduction]

Le sénateur Bird: Pour l'avenir?

M. McCallum: Oui.

Le sénateur Bird: C'est ce que je croirais également.

M. McCallum: J'espère obtenir des exemplaires des comptes rendus.

Le sénateur Bird: Je pense que nous devrions en avoir.

Le président: Nous en obtiendrons.

Le sénateur Bird: Mes autres questions portent sur les préoccupations des témoins précédents. J'estimais que vos conclusions générales étaient plutôt pessimistes. Vous avez parlé d'un volume accru, d'une tendance vers les exportations et de la sophistication des sociétés appartenant à des Canadiens ainsi que de meilleures perspectives. Pour votre connaissance et certainement pour la mienne aussi, je pensais que c'était important. En premier lieu, dans quelle mesure les perspectives d'exportation accrues de ces sociétés plus importantes sont-elles imputables au fait qu'il faut davantage de capital-risque et dans quelle mesure est-ce imputable au fait qu'elles peuvent profiter de la technologie de la société-mère? Est-ce une combinaison des deux?

M. Thibault: Je préférerais que M. Douglas commence.

M. Douglas: En premier lieu, je veux parler uniquement au nom de ma propre société, que je connais la mieux. Nous pouvons profiter entièrement de la technologie de la société-mère. Cependant, nous avons notre propre fonds et les montants investis au Canada ont toujours été obtenus au Canada.

Je pourrais vous référer à un mémoire présenté à ce comité par M. Ward en 1976. Il faisait remarquer que, en ce qui concerne la Canadian General Electric la dernière fois qu'elle avait obtenu des capitaux de la société-mère, c'était en 1924. Tous les capitaux investis au Canada appartenaient à la Canadian General Electric Co. Ltd. Actuellement, nous obtenons des capitaux sans aucune difficulté, que nous l'emprunions ou que nous le puisions dans notre fonds; tous les investissements effectués au Canada tiennent compte des marchés que nous pouvons servir. Notre société n'utilise pas les termes «mandat de production», nous préférons les termes «spécialisation de la production». Ces termes étaient utilisés dans le Volume II de votre rapport.

Il y a actuellement 26 produits différents pour lesquels nous considérons spécialistes. Il ne s'agit pas de produits peu importants; dans la plupart des cas, ce sont des produits importants comme des générateurs hydroélectriques, des turbines hydrauliques, des machines à papier. Ce sont des produits qui coûtent plusieurs millions de dollars. En 1979, nos exportations s'élevaient à plus de \$150 millions, ce qui constituait approximativement 12 p. 100 de nos ventes totales. Nous accroissons nos exportations dans la mesure où nous pouvons être concurrentiels.

Je reviens à ce que j'ai dit dans mon mémoire. L'important dans tout ça, c'est d'être compétitif. Ce qui me préoccupe dans votre rapport, et un certain nombre de personnes l'ont également souligné, c'est que vous n'avez pas suffisamment mis l'accent sur la nécessité d'améliorer la productivité canadienne; or elle constitue l'élément clé. Nous pouvons avoir un libre-

[Text]

You can have free trade, and we will buy free trade if our productivity is equal, but at the present time our productivity is some 20 per cent below that in the United States, and we are not gaining much ground. We gain here and there, but we lose here and there. On normal productivity measurement, we are well behind the United States. Even with the devalued dollar we are still behind. We still have trouble competing. We are obviously better today than we were in 1976 when Mr. Ward made his presentation to you, but at the same time we still have a long way to go.

I do not feel that the Canadian government is placing sufficient emphasis on the matter of productivity. We are all very interested in developing foreign markets, and, God bless him, Mr. Lumley is going all over the country and is doing a great job. On the other hand, we cannot sell in those markets unless we are competitive. This is the key to the whole situation. We must improve Canadian productivity.

The Chairman: I am watching the clock because I know Mr. Douglas has a plane to catch. I have a taxi waiting for him. Have you another question of him in particular?

Senator Bird: Yes.

This comes back to the technology again. It seems to me to be quite obvious that those companies which are subsidiaries have advantages of technology of the parent company and they, in that case, have an edge on those Canadian companies who have not that advantage. Some of the submissions which were put before us expressed considerable concern about the Canadian government not putting up enough money for research and development. I wonder if you would like to comment on that. I am trying to see the overall picture.

Mr. Douglas: My only comment—and maybe I am saying it in a different way—is that I am not an advocate of grants for R & D, but I am an advocate for tax incentives. I am sure that if the government would provide appropriate tax incentives we would be willing to increase our R & D from what it is now, at about .9 per cent, to something where it should be, in the order of as 2 per cent a first step, at least. I think the United States is at something around 3 per cent. We are far behind in this area, and this is another area that should be dealt with. You did deal with that in Volume II of your report. You identified what was said. I am really repeating what you said in your report.

The Chairman: Mr. Douglas, I accept your criticism as far as Volume II is concerned, because, while we touched on several of these items, we did not express it as clearly as I have had to do in some speeches relative to that volume since then. What we suggest about free trade and what we are looking at carefully is a road down which we can only go after we put our own house in order. We would have to have our R & D in shape and we would have to have our general business climate, our tax structures and everything else in shape so as to be well competitive before you could jump into the pond.

[Traduction]

échange avec les États-Unis si notre productivité équivalait à celle de ce pays : à l'heure actuelle, elle est d'environ 20 p. 100 inférieure à la leur et nous ne faisons pas beaucoup de progrès un pas en avant, un pas en arrière. Quant à la productivité normale, nous accusons un grand retard par rapport aux États-Unis. Même avec un dollar dévalué, nous sommes toujours à la traîne, et nous aurons toujours des difficultés à le concurrencer. Bien entendu, la situation est quand même meilleure aujourd'hui qu'elle ne l'était en 1976, lorsque M. Ward vous a présenté son exposé, mais il nous reste encore du chemin à faire.

Je ne pense pas que le gouvernement canadien mette suffisamment l'accent sur la question de la productivité. Or, nous sommes tous intéressés à développer des marchés à l'étranger et M. Lumley se démène dans tous les coins du Canada et fait du bon travail. Par contre, nous ne pouvons vendre nos produits sur ces marchés, à moins d'être compétitifs : c'est la clé du problème. Nous devons donc améliorer la productivité du Canada.

Le président: Je regarde la pendule, car je sais que M. Douglas doit prendre l'avion. J'ai demandé un taxi pour lui. Avez-vous une dernière question à lui poser?

Le sénateur Bird: Oui.

Elle a de nouveau trait à la technologie. Il me semble tout fait évident que les filiales profitent des avantages technologiques de leur société-mère, ce qui les favorise par rapport aux sociétés canadiennes qui ne se trouvent pas dans ce cas. Certains des mémoires qui nous ont été soumis se préoccupaient beaucoup du fait que le gouvernement canadien n'allouait pas suffisamment de fonds à la recherche et au développement. Avez-vous des commentaires à ajouter là-dessus? J'essaye d'imaginer la scène globale.

M. Douglas: Tout ce que je peux dire, c'est que je ne recommande pas l'octroi de subventions pour la recherche et le développement, mais plutôt les dégrèvements fiscaux. Je suis sûr en effet que si le gouvernement en offrait suffisamment nous serions prêts à faire passer la recherche et le développement des 9 p. 100 actuels à environ 2 p. 100, pour commencer, tout au moins. Je pense que les États-Unis en sont rendus à 3 p. 100 et nous nous trouvons bien en arrière dans ce domaine dont nous devrions d'ailleurs nous occuper. Vous en avez parlé dans le volume II de votre rapport et je ne fais que répéter ce que vous avez dit.

Le président: Monsieur Douglas, j'accepte vos critiques en ce qui concerne le volume II, car, bien que nous ayons abordé plusieurs de ces éléments, nous n'avons pas autant développé la question que j'ai dû le faire au cours des discours que j'ai prononcés depuis à ce sujet. Ce que nous suggérons et visons au sujet du libre-échange, c'est un parcours à suivre, une fois que nous aurons mis nos affaires en ordre. Il faudra que la recherche et le développement soient au point, que notre climat général d'affaires soit propice, ainsi que nos structures fiscales et tout le reste, de manière à être suffisamment compétitif avant de se lancer.

[Text]

Mr. Douglas: Believe me, I can speak for the Canadian Manufacturers' Association when I say we would have no concern about the capability of Canadians to do that if we could just develop the very things you mentioned.

The Chairman: That is the very key to it. It cannot be taken in isolation, and I have developed that in a number of speeches on that very point.

May I interrupt the proceedings long enough, Mr. Douglas, to thank you very much for coming. I do not want to rush you away, but neither do I want you to miss your plane. It was most kind of you to come today.

Mr. Douglas: I do apologize for rushing away. It was a privilege to meet with you and to discuss these matters, which, as you will understand, are very close to my heart.

Mr. McCallum: Mr. Chairman, could I make a further point in response? I think a lot depends on whether you are talking about a branch plant type of operation in Canada or not. Clearly there is a difference if you are speaking of a branch plant relying on R & D and design work from a parent company and those which are self-contained and self-sustained. Which of them are the more vulnerable? Again a lot depends on the sector. You get some sectors where economies of scale do not justify continuing a branch plant operation. In other areas, while the R & D may emanate from the parent, which is not our case, they have a world product mandate, and they have a natural advantage in trading through the parent because they are the sole source, and you need their co-operation for that particular product. So there you have a very mixed situation.

I would like too to comment further. In this survey, section deals with what the U.S. position is, and there is a reference to including the U.S. trade balance and productivity. While I do not want to detain you, it is interesting to note that they dealt with that question. Then, of course, they cite the primary objective of strengthening domestic industries, tax policies to increase R & D, "capital formation", et cetera. There is a lot of talk on capital formation and the very critical situation of the banks in recycling. We are talking about huge amounts of money and the problems of recycling, particularly recycling petro-dollars. The world banking capacity is reaching its limit in handling the recycling of dollars. Under increased United States competitiveness in productivity, the basic preference or thrust is in providing incentives to industries, both those that require re-industrialization because of a competitive edge, and also those that already have or have attained a competitive edge, but to a degree they are going with the winners.

Senator Bird: I was very interested in reading that the Japanese are certainly not doing badly with a policy or a recipe by which they borrow technology from other countries, adopt it and then send it forth again very successfully. I was fascinated to see that the Canadian Science Council thought

[Traduction]

M. Douglas: Croyez-moi, je peux parler au nom de l'Association des fabricants canadiens lorsque je dis que nous ne devons pas nous préoccuper de la capacité des Canadiens à l'être, si nous suivons les points que vous venez de mentionner.

Le président: Il s'agit d'un élément-clé qui ne peut être considéré isolément et je l'ai développé dans un certain nombre de mes discours.

Puis-je me permettre d'interrompre le débat, monsieur Douglas, pour vous remercier d'être venu parmi nous. Ce n'est pas que je veuille vous faire partir, mais je ne voudrais pas que vous manquiez votre avion! C'était très aimable à vous de venir aujourd'hui.

M. Douglas: Je suis désolé de devoir partir si vite. C'était pour moi un grand honneur de discuter avec vous de ces questions qui, comme vous le savez, me tiennent très à cœur.

M. McCallum: Monsieur le président, puis-je ajouter un autre commentaire? Je pense qu'il s'agit, en grande partie, de savoir si vous parlez du genre d'opérations effectuées par une filiale se trouvant au Canada ou non, car il existe une nette différence entre une filiale qui dépend de la recherche, du développement et de la conception de la société-mère et les sociétés autonomes. Quelles sont celles qui sont le plus vulnérables? Cela dépend au grande partie du secteur d'activité dans lequel elles opèrent. En effet il y a certains secteurs où l'économie d'échelle ne justifie pas le maintien de l'exploitation d'une filiale donnée. Par contre, dans d'autres secteurs d'activités, bien que la recherche et le développement soient effectués par la société-mère—ce qui n'est pas notre cas—les filiales ont un mandat mondial et ont tout intérêt à faire des échanges commerciaux par l'intermédiaire de la société-mère, parce qu'elle constitue la seule source et que cette coopération est nécessaire pour cette ligne de produits en particulier. Il n'y a donc pas de situation uniforme.

J'ai également d'autres commentaires à ajouter. Dans cette étude, la partie B traite de la situation des États-Unis et l'on parle d'inclure la balance commerciale et la productivité américaine. Bien que je ne veuille pas vous retarder, il est intéressant de noter que cette question a été traitée. Ensuite, l'étude donne bien entendu le principal objectif du renforcement des industries et des politiques fiscales nationales, afin d'augmenter la recherche et le développement, la promotion de capital etc. Il y a un long débat sur ce dernier élément ainsi que sur la situation critique des banques en matière de recyclage, concernant notamment ses énormes montants impliqués, les problèmes à surmonter et les pétro-dollars. Le potentiel de l'industrie bancaire mondiale plafonne. Compte tenu de l'augmentation de la concurrence des États-Unis en matière de productivité, l'orientation de base consiste à offrir des stimulants aux industries, tant à celles qui nécessitent un nouveau développement parce qu'elles sont dépassées par la concurrence, qu'à celles qui ont su garder un avantage compétitif.

Le sénateur Bird: J'ai lu que les Japonais se tiraient très bien d'affaire en empruntant la technologie d'autrui, en l'adoptant et en la relançant sur le marché. J'ai été étonné de voir que le Conseil canadien des sciences estime que nous ne devrions pas importer des technologies étrangères, car cela

[Text]

we should not be importing foreign technology because that would reduce our own capability for innovative research. It seems to me that this is a rather restrictive form of nationalism, just to say we do not want anybody else's technology. I find it very surprising on the part of the Science Council.

The Chairman: You are speaking of the report in which they went so far as to suggest that we might have a FIRA-like regulatory agency to screen foreign technology coming into Canada. I just about fell out of my chair when I read it.

Mr. McCallum: It does not make any sense at all, because it is talking about increasing costs of development, research and new designs, and the only way to make a quantum leap forward is to get it from somebody else and adapt it. That is certainly our particular case. You can spend too much in catching up.

Mr. Gagnon: Well, our company is world-wide in operations, but it is managed basically from Canada in all aspects of its operations and control in terms of policy and technology. But it buys and sells technology around the world. If we need to buy technology because we are developing a plant in Ireland and we figure our technology is not good enough to make that particular plant competitive, then we will look around to see if there is technology to buy, which we have done. Conversely, we have developed a lot of technology of our own which we have marketed around the world.

Senator Bird: And also you become more efficient as a result of what you learn from other people.

Mr. Gagnon: Of course, there are restrictions that you will not sell that technology, even if you improve it, for so many years. But, we have our own technology which we have developed as part of a multi-faceted world-wide operation. I think your committee should address itself to these particular companies in Canada, of which there are a number, like Noranda, Seagram, Cominco and the paper companies, who have developed certain attitudes and so forth. I think there is much to be learned from those companies which are run from Canada, as to how they operate in these various countries.

The Chairman: We have a lot of evidence from those companies you mention, or at least from most of them, and we refer to it in Volume II. At the moment, we are trying to find a mechanism by which we can have more of them in Canada and not fewer.

If I may stay with R&D for a moment, because Mr. Douglas raised the point, I want to back up for a moment. There is not the slightest argument by anyone you speak to in business, or any circle you wish in Canada, that we have an abysmal R&D record and we cannot get into the major leagues industrially until we get it up from .9 to 2 per cent. The government has a plan to move it to 1.5 per cent, which I think is much too modest. You only have to go to the Senate report of Senator Lamontagne of seven or eight years ago to see it all spelled out. Very little has been done about it, and that is disgraceful in my opinion. So, we are not arguing whether we should have much more R&D in Canada; we are

[Traduction]

réduirait notre propre potentiel d'innovation. C'est d'une étroitesse d'esprit et cela me surprend de sa part.

Le président: Vous parlez sans doute du rapport dans lequel il dit que nous aurions peut-être un organisme de réglementation pour trier le transfert des technologies étrangères au Canada: j'ai failli en tomber assis lorsque je l'ai lu.

M. McCallum: Cela n'a aucun sens, car cela entraîne une augmentation du coût de développement, de recherche et des nouvelles conceptions. Or, le seul moyen de progresser, c'est d'adopter la technologie de quelqu'un d'autre et de l'adapter. C'est notre cas. Sinon, on dépenserait trop à rattraper les progrès technologiques effectués par d'autres pays.

M. Gagnon: Notre société a des succursales dans le monde entier, pourtant elle est gérée principalement du Canada, pour tout ce qui touche à ses opérations et à son contrôle sur le plan politique et technologique. Pourtant, elle achète et vend de la technologie dans le monde entier. Si, par exemple, nous créons une usine en Irlande et que nous estimons que la nôtre n'est pas suffisamment bonne pour rendre cette usine compétitive nous adoptons celle du crû. Inversement, nous avons mis au point un certain nombre de techniques que nous avons vendues dans le monde entier.

Le sénateur Bird: Et en plus vous devenez plus efficaces, en profitant des connaissances d'autrui.

M. Gagnon: Il existe quand même des restrictions, comme quoi vous ne vendrez pas sa technologie, même si vous l'améliorez, pendant un certain nombre d'années. De toute façon nous possédons une technologie que nous avons développée dans le cadre de nos opérations mondiales. Je pense que votre comité devrait consulter les sociétés qui se trouvent au Canada comme la Noranda, la Seagram, la Cominco et des sociétés de pâtes et papier—et qui ont développé de nouvelles approches. Je pense en effet qu'il y a beaucoup à apprendre des sociétés gérées du Canada, quant à la manière dont elles opèrent dans les différents pays concernés.

Le président: Nous avons beaucoup de témoignages émanant des sociétés dont vous parlez, ou tout au moins de la plupart d'entre elles, et nous en parlons dans le volume II. Pour le moment, nous essayons de trouver le moyen d'attirer davantage au Canada.

Pour en rester à la question de la recherche et du développement puisque M. Douglas l'a soulevée, je voudrais revenir un peu en arrière. Personne ne conteste, dans le monde des affaires ou autre, que notre dossier est aberrant dans ce domaine et que nous ne pourrions arriver en ligne de front industriellement parlant, tant que nous ne serons pas passés de 0.9 à 2 p. 100. Or, le gouvernement projette de passer à 1.5 p. 100, ce qui, d'après moi, est bien trop modeste. Il suffit de consulter le rapport du sénateur Lamontagne d'il y a sept ou huit ans, pour constater que la question y est exposée en long et en large. Or, malheureusement, bien peu a été fait à ce sujet. Donc, il ne s'agit pas de savoir si nous devons augmenter

[Text]

I agreed on that. The question is the best mechanisms for getting it.

We have had very conflicting testimony here. In Volume II I remember there was testimony, the balance of which seemed to be that things like PAIT grants were not too effective because it was such a bureaucratic chore to make the application to get the money to be permitted to go and invent something. We were told that the best thing would be to have tax incentives to encourage R&D, and that is what Mr. Douglas said only a few minutes ago. However, only a few weeks ago in this committee some very major high technology industries specifically stipulated that tax incentives were not enough, that you needed up-front money from the government for R&D, and they gave examples of other countries where this was forthcoming; for instance, in the United States, where apparently it is detoured a bit through the defence system, and in Britain where they have programs in research and development.

I wonder if the CMA can give us a view on whether or not it is something that needs to be approached on several fronts simultaneously. In other words, you can have a tax advantage for those companies that have a cash flow, because a tax advantage is of no benefit to a company which has no cash flow. Grants are also needed, some of them repayable possibly. I think the aerospace industry was so strong on this point, and mentioned statistics they had developed of a 30 to 1 return on up-front R&D money. Then, of course, there are other research and development monies that you put through your university and education system. There seem to be two or three different areas where you can tackle this problem. I am not convinced at all that just going the tax route is enough, or that just going the grants route is enough. Is it not something that needs to be tackled on a broad series of fronts?

Mr. Gagnon: I cannot give you a final answer on this question. Firstly, I do not know enough about it. I remember attending, not very long ago, a meeting in Ottawa with a group of high ranking civil servants at the deputy minister level. There were quite a number of them there. Their general opinion was that they knew what was basically good for the industry and they figured that going the grants route was the way to go.

The Chairman: So they could tell you what to invent.

Mr. Gagnon: We claimed that this would call for a number of positions on our part—such as who comes first, who makes the best case, who was the most persuasive, who seemed to have the best plant—to be judged by some people across that table. I do not reject the possibility of looking at all sorts of angles and aspects, because the spectrum is pretty wide; but the basic position at that meeting, as expressed by Ted Newell in particular, was that we believe that the tax incentive, and accelerated tax relief, basically, in our estimation, is the path which will perhaps yield the quickest and best results. Would you care to comment on this, Mr. McCallum?

[Traduction]

la recherche et le développement au Canada, car nous en avons déjà tous convenu, mais plutôt de trouver les mécanismes pour y arriver.

Nous avons eu des témoignages tout à fait contradictoires à ce sujet. Dans l'ensemble, ceux du volume II disaient que les subventions PAT n'étaient pas très efficaces, car une demande de fonds demandait trop de paperasserie. On nous a dit que la meilleure solution pour encourager la recherche et le développement serait d'avoir des dégrèvements fiscaux et c'est ce que nous a dit M. Douglas il y a quelques minutes. Cependant, il y a quelques semaines, certaines industries essentielles à haute technicité nous ont déclaré que ces dégrèvements ne suffisaient pas et qu'elles avaient besoin d'avances du gouvernement pour la recherche et le développement. Elles nous ont cité d'autres pays où cela existait déjà, à savoir: les États-Unis, où cela se fait directement par le système de la défense et la Grande-Bretagne qui offre des programmes en recherche et en développement.

L'association des fabricants du Canada pourrait-elle nous dire si, d'après elle, cette question devrait être abordée sur plusieurs fronts à la fois? En d'autres termes, on pourrait avoir un système de dégrèvement fiscal pour les sociétés qui ont un flux de liquidité—car les autres n'en tireraient aucun avantage—et un système de subventions, dont certaines seraient éventuellement remboursables. L'Industrie aérospatiale tenait beaucoup à ce point et a donné des statistiques prouvant qu'elle avait obtenu un rendement de 30 à 1, grâce à une allocation R&D. Ensuite, il y a bien entendu d'autres fonds alloués à la recherche et au développement par l'entremise des universités et des programmes d'enseignement. Il existe deux ou trois domaines différents où on peut régler la question. D'après moi, le dégrèvement fiscal seul ne suffit pas, pas plus que les subventions à elles seules. Ne faut-il pas attaquer le problème sur tout un ensemble de fronts?

M. Gagnon: Je ne peux pas vous donner de réponse définitive, car pour commencer, je ne m'y connais pas suffisamment. J'ai assisté, il n'y a pas très longtemps, à Ottawa à une réunion où se trouvaient un groupe important de hauts fonctionnaires, voire de sous-ministres, qui ont prétendu savoir ce qui était bon pour l'industrie et ont choisi le système de subventions.

Le président: De manière à pouvoir vous dire quoi inventer.

M. Gagnon: Nous avons rétorqué que cela appelait la prise d'un certain nombre de positions de notre part—quant à savoir qui viendrait en premier, qui présente le plus de potentiel, qui est le plus convaincant, qui semble avoir la meilleure usine etc.,—lesquelles seraient jugées par certains sénateurs. Je ne rejette pas pour autant la possibilité d'examiner la question sous toutes sortes d'aspects, étant donné que la gamme est assez vaste. Toutefois, nous étions d'avis à cette réunion—comme l'a notamment dit Ted Newell—que le dégrèvement fiscal, et le dégrèvement anticipé constituaient la solution à adopter. Pourriez-vous nous donner vos commentaires là-dessus, monsieur McCallum?

[Text]

Mr. McCallum: I concur there. It is essential for smaller companies that do not have much cash flow that you talk about grants. So you are talking about small grants, small companies, at one end of the scale, and large tax incentives for major R&D at the other end of the scale. You really have to break it down into different areas: whether it is a process R&D or a product R&D. Process R&D basically is primarily motivated by making a process more competitive, a more effective product at a lower cost; whereas product R&D is largely coming up with a new design, a new product. The latter has to respond to market requirements.

To a degree, they both respond to market requirements, but basically the product R&D is heavily oriented to a market demand. There are clearly some areas where it is hard to determine a market demand with sufficient lead time, because it becomes speculative. There is no way that the private sector company can put up the huge funds and take the huge risks for a major R&D. Military hardware is probably a good case in point. I think you have heard testimony also about the public transit sector. They are areas where it is difficult to determine what will be the market demand, what will be the market requirement.

In any event, the funding required is very heavy and it is not likely to come from the private sector. There must be some further incentive or, indeed, funding from the public sector to justify that kind of R&D. We have a very mixed bag. You have to take it sector by sector; you cannot generalize.

Senator Bird: Mr. Chairman, could we ask what was the American attitude toward R&D? Did that come out in the discussion?

Mr. McCallum: If I could go back to a session that this association had with the National Association of Manufacturers in Atlanta in March, at that time there was recognition that there had to be a lot more incentives, a lot more interest in R&D to allow the United States industry to regain its competitive edge in technology. They realized that they had slipped, that they had not done enough, that what they had invented years ago had remained static; other countries—you heard mention a few minutes ago about Japan—had imported the technology and were now way ahead, had done more development on it. This came up in the discussions yesterday, and there is even a section in this report on providing further incentives for increasing the U.S. concentration of R&D, even above what was conveyed in Chart 11 in Mr. Thibault's presentation.

Senator Neiman: I see that in the chart 85 per cent support more R&D and tax incentives, even in the United States, which is so far ahead of us. Obviously, they realize that this is the way to go to keep ahead in the market.

[Traduction]

M. McCallum: Je suis d'accord avec vous. Il est essentiel que les petites sociétés qui n'ont pas beaucoup de flux de liquidité puissent recourir au système de subventions. Donc, on parle à une extrémité de l'échelle de petites subventions et de petites sociétés et à l'autre, d'importants dégrèvements fiscaux concernant les projets importants de recherche et de développement. Il faut en fait ventiler la question en plusieurs domaines, qu'il s'agisse d'un processus R&D ou d'un produit R&D. Le processus R&D a pour principal objectif de rendre un processus plus compétitif, un produit plus rentable, tandis que le produit R&D est essentiellement le fruit d'une nouvelle conception, il s'agit donc d'un nouveau produit. Ce dernier doit répondre aux besoins du marché.

Dans une certaine mesure, ces éléments doivent tous deux répondre aux besoins du marché, quoique le produit R&D soit fortement orienté en fonction de la demande. Il existe certains secteurs où il est difficile de déterminer la demande suffisamment à l'avance, étant donné que cela devient spéculatif. Il est impossible qu'une entreprise du secteur privé puisse faire la mise de fonds nécessaire et prendre les risques énormes qu'implique un projet majeur en recherche et en développement. Le matériel militaire constitue probablement un bon exemple. J'ai croisé que vous avez également entendu des témoignages concernant le transport en commun. Il y a des domaines pour lesquels il est difficile de prévoir la demande, les besoins du marché.

Quoi qu'il en soit, le financement requis est très important; il est fort peu probable qu'il puisse venir du secteur privé. Il doit donc y avoir davantage de stimulants ou de financement de la part du secteur public pour justifier ce genre de recherche et de développement. Nous avons devant nous un ensemble varié, il faut l'examiner secteur par secteur; on ne peut pas généraliser.

Le sénateur Bird: Monsieur le président, pouvons-nous savoir quelle était la position des Américains vis-à-vis de la recherche et le développement? Ce point a-t-il été soulevé lors de la discussion?

M. McCallum: Si je peux revenir à une séance que cette association a eue avec la National Association of Manufacturers d'Atlanta en mars, on a reconnu qu'il devrait y avoir beaucoup plus de stimulants et d'investissements en recherche et en développement pour permettre à l'industrie américaine de récupérer l'avantage concurrentiel qu'elle possédait en technologie. Elle a reconnu ne pas en avoir fait suffisamment; que les inventions des Américains en étaient restées au même point depuis des années. Par contre, d'autres pays—comme le Japon—ont importé la technologie en question et ont progressé à grand pas en l'adaptant et en la développant. Cela a été mentionné lors de la discussion d'hier et le rapport contient même un chapitre sur la fourniture de stimulants supplémentaires visant à accroître la recherche et le développement aux États-Unis, au-delà de ce qui figure dans le diagramme 11 de l'exposé de M. Thibault.

Le sénateur Neiman: Je vois que dans le diagramme, 85 pour cent des intéressés appuient l'augmentation de la recherche et du développement et des dégrèvements fiscaux, même aux États-Unis, qui nous devancent déjà pourtant de beaucoup.

Text]

Senator Bird: When they were talking about government interference—which I gather they always are—did they not carry that to government contributions to R&D?

Mr. McCallum: Appropriations.

Senator Bird: Appropriation, but not interference. When I talk to people down there in the manufacturing world I find a certain contradiction in what they want.

Mr. McCallum: There was almost no reference made to appropriation at this particular meeting. Both the incumbents and the prospective office holders were fairly quiet on that point.

The Chairman: It was mostly tax incentives.

Mr. McCallum: Yes, about large amounts.

The Chairman: I do not want to limit the questioning, but time is getting along. I would like to come back to Mr. Thibault's presentation before we adjourn.

Senator Bird: The meeting is so fascinating that one could go on for a few more hours. However, I have a 4 o'clock meeting.

Senator Neiman: I had a couple of questions with regard to the survey, which I find fascinating, but I suggest that you continue, Mr. Chairman.

The Chairman: I do not want to sound critical, but I do wish to be a little evocative so far as Mr. Thibault's presentation is concerned, because of the number of companies as opposed to volume. I am alluding to the point on which Senator McElman started his questioning. You made the persuasive point, Mr. Thibault, that trying to put volumes to it would be misleading. We are all aware that statistics can lie about numbers, as they often lead us to confusing conclusions.

We are dealing with something terribly important here. We are all aware of the fact that we are hitting this year an imbalance in our payments of approximately \$13 billion in our manufacturing sector, and as we move forward to 1988, when tariff protection will be very low, it is most important that we make the right decisions. I would not want the committee's judgment to be skewed by statistics that are based on the number of returns without regard to volume, because it is volume that you need when you start looking at \$14 billion. In other words, you could have 50 companies worth \$1 million in exports, which would not make much of an impact on that. I could not help noticing, for instance, with regard to chemical companies, that there are a lot of small ones. The petrochemical industry could be dealing in billions of dollars. They were before the committee only a few weeks ago unanimously saying that the free trade arrangement with the United States would unquestionably move up their exports and up the value added in Canada very substantially. The presidents of the four biggest petrochemical companies in Canada were here, and, of course, your Mr. Newell is taking the same position.

[Traduction]

toute évidence, ils estiment que c'est la solution pour pouvoir rester compétitifs sur le marché.

Le sénateur Bird: Lorsqu'ils parlaient d'intervention du gouvernement—ce dont ils parlent toujours, j'imagine—ne songent-ils pas aux contributions du gouvernement à la recherche et au développement?

M. McCallum: Aux affectations de crédits?

Le sénateur Bird: Oui, et non pas à l'intervention. Lorsque je parle aux Américains du secteur manufacturier, je constate une certaine contradiction dans leurs désirs.

M. McCallum: Pratiquement personne n'a parlé d'affectations de crédits à cette réunion-là. Bénéficiaires et détenteurs de mandats en puissance ont passablement laissé la question sous silence.

Le président: On a surtout parlé de dégrèvements fiscaux.

M. McCallum: Et de gros montants.

Le président: Ce n'est pas que je veuille limiter la période de questions, mais le temps passe. Avant de lever la séance je voudrais revenir à l'exposé de M. Thibault.

Le sénateur Bird: Le sujet est tellement intéressant que l'on pourrait continuer des heures. Toutefois, j'ai une autre séance à 16 heures.

Le sénateur Neiman: J'avais deux ou trois questions à poser au sujet de l'étude, que je trouve très intéressante, mais je pense qu'il vaut mieux que vous continuiez, monsieur le président.

Le président: Ce n'est pas que je veuille jeter la pierre, mais je voudrais en savoir un peu plus concernant l'exposé de M. Thibault, à cause du nombre de sociétés concernées par rapport aux chiffres donnés. Je fais allusion au stade où le sénateur McElman a commencé à poser ses questions. Vous avez dit, monsieur Thibault, qu'en essayant d'indiquer des chiffres, cela prêterait à confusion. Nous savons tous que les données statistiques peuvent être trompeuses et nous conduire à des conclusions erronées.

Mais ici il s'agit de quelque chose de très important: nous savons tous que nous faisons face cette année à un déséquilibre des paiements d'environ \$13 milliards dans le secteur manufacturier, et vu que nous nous rapprochons de 1988, où la protection douanière sera très basse, il convient de prendre la bonne décision. Je ne voudrais pas que le jugement du Comité soit entravé par des statistiques qui se fondent sur des revenus par rapport au volume, car c'est de ce dernier dont on a besoin, lorsque l'on vise \$14 milliards. En d'autres termes, on pourrait très bien avoir 50 sociétés représentant chacune \$1 million en exportations et qui n'auraient pas grande incidence là-dessus. Je n'ai pu m'empêcher de remarquer, en ce qui concerne, par exemple, les sociétés chimiques, que nombre d'entre elles sont petites. L'industrie pétrochimique pourrait manipuler des milliards de dollars. Ses représentants ont comparu devant le Comité il y a quelques semaines et ont déclaré, à l'unanimité, que la conclusion d'un accord de libre-échange avec les États-Unis augmenterait sans aucun doute leurs exportations ainsi que la valeur ajoutée au Canada. Les présidents directeurs généraux des quatre sociétés pétrochimiques les plus importan-

[Text]

I do not know what the statistics would prove, but I suspect that those four or five companies, including Mr. Newell's, might account for 75 or 80 per cent of the chemical business in Canada, as opposed to some 60, 70 or 80 companies that you have received responses from who are sort of split down the middle, fifty-fifty, as to whether they would expand or contract in a free-trade arrangement.

It seems to me, therefore, that the volume becomes terribly important, if companies representing some substantial percentage of our total potential in exports of chemicals not only did not fold, but upgraded themselves substantially under a free-trade arrangement, occupying a very large percentage. It seems to me dangerous to come to the conclusion that, because of a large number of small companies responding, the balance of chemical companies pro or con free trade or expansion or contraction is only a factor of 0.9 per cent.

I could go on and make the same speech to you regarding paper products.

Mr. Thibault: Absolutely.

The Chairman: We have a huge favourable balance of trade in paper, but not in fine paper. I know there are a lot of rather small fine paper plants in Canada looking after the Canadian market only, and they would be in difficulty, because their whole raison d'être is the Canadian market.

Large companies who are members of the forestry industry in British Columbia say that, if we had free trade they would build a couple of 300-million-dollar plants.

It seems to me important that this question of volume of dollars be added into this calculation that you have brought before us.

Mr. Thibault: You are absolutely right in the point you make. That is why I want to leave with you the thought that all we are giving is some impression.

To take the chemical sector in particular, I emphasize that 60 out of 80 respondents have anywhere from \$750,000 to \$10 million sales; another six to ten have \$15 million of sales; so 66 out of the 80 are, in fact, below \$50 million of sales. From the large chemical companies—which, in this sample, would be above \$100 million in sales, and in some instances above \$1 billion in sales—we have had only three respondents. On the basis of the sampling, therefore, it is not possible to arrive at an absolutely correct volume figure. If you look particularly at the balance of payments situation you would have to do a much more thorough and exhaustive kind of analysis of the whole sector, including all the large companies, and probably most of the middle-sized ones, and a good sample of the smaller ones. By working through those, presumably you

[Traduction]

tes au Canada se trouvaient ici et, bien entendu, votre M. Newell adopte la même position.

Je ne sais pas ce que les statistiques prouveraient mais selon moi, ces quelque quatre ou cinq entreprises, dont celle de Newell, représenteraient de 75 p. 100 à 80 p. 100 de l'industrie chimique au Canada, par rapport aux quelque 60, 70 ou 80 autres entreprises dont vous avez reçu des mémoires et qui sont partagées à peu près à part égale quant à savoir si leur chiffre d'affaire augmenterait ou diminuerait dans un contexte de libre échange.

Aussi, il me semble que le chiffre d'affaire prend une très grande importance dans l'éventualité où des entreprises représentant une partie importante du potentiel total des exportations de produits chimiques, non seulement ne se replieraient pas sur elles-mêmes, mais étendraient substantiellement leurs activités dans un contexte de libre échange jusqu'à occuper la presque totalité du marché. Il me semble risqué de conclure que du fait qu'un nombre élevé de petites entreprises ont répondu, les autres entreprises de produits chimiques pour ou contre le marché libre ou l'expansion ou la contraction ne constituent qu'un facteur de 0.9 p. 100.

Je pourrais avancer le même argument au sujet des industries du papier.

M. Thibault: Certainement.

Le président: Notre industrie du papier bénéficie d'un balance commerciale très favorable, ce qui n'est toutefois pas le cas pour l'industrie du papier fin. Je n'ignore pas qu'il y a au Canada un nombre élevé de petites entreprises produisant du papier fin qui ne cherchent pas à s'étendre au-delà du marché canadien et qui, dans un contexte de libre échange, éprouveraient des difficultés puisque le marché canadien constitue leur raison d'être.

Les grandes entreprises de l'industrie forestière de Colombie-Britannique affirment pour leur part que dans un contexte de libre échange elles construiraient quelques usines à \$30 millions l'unité.

A mon avis, il importe de tenir compte du chiffre d'affaires dans les données que vous nous soumettez.

M. Thibault: Vous avez tout à fait raison à cet égard; c'est pourquoi je tiens à ce que vous vous rappeliez que nous faisons que vous livrer une impression.

Dans le secteur des produits chimiques, 60 des 80 répondants ont un chiffre d'affaire se situant entre \$750,000 et \$10 millions; un autre groupe de six à dix entreprises ont un chiffre d'affaire de \$15 millions; ainsi, 66 entreprises sur 80 ont un chiffre d'affaire de moins de \$50 millions. Dans le secteur des grandes entreprises de produits chimiques qui auront un chiffre d'affaire supérieur à \$100 millions et, dans certains cas, plus d'un milliard de dollars, il n'y a que trois répondants. N'est donc pas possible, compte tenu de l'échantillonnage disponible, de connaître de façon absolument exacte que selon leur chiffre d'affaire. Il faudrait, pour connaître l'état de la balance des paiements, procéder à une analyse beaucoup plus approfondie et exhaustive de l'ensemble du secteur, en incluant toutes les grandes entreprises et probablement

Text]

ould discover in some detail what would be required. Only
ien could you arrive at a judgment.

I have emphasized before that all we have is an impression
whether everything will go well or poorly. How much better
how much more poorly we will do is impossible to deter-
ine, because the whole environment we are being asked to
omment on is so speculative to begin with.

Probably the safest thing to say about the results of the
urvey is that the larger companies, as we have seen, would
nd to do fairly well. They are sufficiently large that they
ould rationalize and probably do all right. Some products
ould contract and some would expand, and there would not
much of a problem.

I think this survey gives us a better idea of the kind of
impact there would be on medium-sized and small-sized com-
panies in most industries. That, in fact, is where the survey is
ncentrated. More particularly in the survey example the
ncentration is on the metal fabricating, chemical, electrical
ad similar industries. I think it is fairly safe to say that,
because we are looking at a large number of companies in that
small to middle-sized range, the impact would be approximate-
as indicated.

It is quite possible in the chemical industry that, on sheer
cellar impact issues, two or three large companies would do
very well exporting petrochemicals to the United States.

The Chairman: By upgrading their product?

Mr. Thibault: Yes, because that would, by far, have the
greatest impact on the industry.

The Chairman: I have not meant to suggest in what I have
said that your presentation has not been of extreme value. I
am sure the other members of the committee feel as I do.

In terms of Chart 25, while there might be a significant
benefit to our balance of payments, if the big companies had
access—presumably Canada would receive some benefit—
what would happen to the little companies? That is a valid and
natural concern, because many people are employed by the
smaller companies. Your Chart 25 leaves me with the impres-
sion that, while a lot of rationalization would have to go on,
about as many would do well as would suffer. Subject to the
mechanisms being put in place to assist the rationalization,
and assuming we had a net benefit in volume terms, the
benefit in terms of numbers would be an approximate
rationalization.

Mr. Thibault: Very clearly, that is what we are talking
about. We are talking about a quarter to one-third of the
companies being, apparently, in some difficulty; but the net
balance out.

The Chairman: But the grand total would come out in our
favour, probably.

[Traduction]

plupart des entreprises moyennes ainsi qu'un bon éventail des
petites entreprises. En procédant de la sorte, je présume qu'on
pourrait obtenir, de façon détaillée, les informations nécessai-
res, et, ainsi, être en mesure de porter un jugement.

J'ai déclaré précédemment que nous ne pouvons savoir de
façon exacte si la situation s'améliorerait ou se détériorerait. Il
est impossible de savoir dans quelle mesure notre richesse
augmenterait ou diminuerait car dans ce domaine nous en
sommes réduit aux conjectures.

En ce qui concerne les résultats de l'enquête, on peut sans
doute présumer sans trop de risques d'erreur que les grandes
entreprises, comme nous l'avons vu, s'en tireraient bien. Elles
sont suffisamment importantes pour pouvoir rationaliser leurs
activités et, sans doute, bien se tirer d'affaires. Certains pro-
duits se vendraient mieux, d'autres moins bien, mais cela ne
poserait pas de problèmes.

L'étude donne, à mon avis, une meilleure idée des consé-
quences du libre-échange pour les entreprises moyennes et
petites dans la plupart des industries. En fait, l'enquête portait
surtout sur cet aspect. Plus particulièrement, dans le cas de la
présente enquête, on s'est surtout intéressé à l'industrie métal-
lurgique, chimique, électrique, et autres industries semblables.
Je crois qu'on peut affirmer, compte tenu du nombre élevé
d'entreprises moyennes et petites existantes, que les conséquen-
ces seraient à peu près celles que l'on avait prévues.

Dans l'industrie chimique, il est très possible que deux ou
trois grandes entreprises gagneraient beaucoup, en termes de
chiffre d'affaire, à exporter des produits pétrochimiques aux
États-Unis.

Le président: En perfectionnant leurs produits?

M. Thibault: Oui, car une telle solution donnerait, et de loin,
les meilleurs résultats dans cette industrie.

Le président: Je n'ai pas voulu dire que votre mémoire ne
nous a pas été d'une grande utilité. Je suis sûr que les autres
membres du comité pensent la même chose.

Selon les données du tableau 25, bien que l'accès des
grandes entreprises à un marché de libre échange comporterait
sans doute des avantages notables pour notre balance de
paiements—je présume que le Canada en retirerait certains
avantages—qu'advierait-il des petites entreprises? Cette
préoccupation est légitime et naturelle puisque les petites
entreprises emploient un grand nombre de personnes. Les
données du tableau 25 semblent indiquer que, en dépit de la
nécessité d'une rationalisation importante des activités, il y
aurait autant d'entreprises qui en souffriraient que d'entre-
prises qui en bénéficieraient. Sous réserve des mécanismes mis en
place pour faciliter la rationalisation et, en supposant que nous
tirerions un avantage net en termes de chiffre d'affaire, il n'y
aurait qu'une rationalisation approximative chez un certain
nombre d'entreprises.

M. Thibault: De toute évidence, c'est ce dont nous parlons.
Environ un quart à un tiers des entreprises connaîtraient des
difficultés, mais les recettes nettes permettraient de compenser
les pertes.

Le président: Dans l'ensemble, nous serions probablement
gagnants.

[Text]

Mr. Thibault: I do not think we can draw that conclusion, because—in order to be assured of getting a net benefit—you would likely see a fairly substantial proportion of companies that would say they would expand. Then you would have some confidence, it seems to me, in saying that the net benefit would be positive. In this case we have found, even with the limited sample, that although it is not obvious, it will probably draw out in most cases and there will probably be some negative impact.

Taking the food business as one example, the conversations that we had with companies in that area clearly indicated that Canada is not as well situated as the United States to produce a broad range of goods. The United States, with a warmer climate, would have a comparative advantage in the food industry, and probably in the food processing industry.

The Chairman: Free trade never applies to agriculture.

Mr. Thibault: It may not, but there is an awful lot of manufacturing downstream from that. There are also other industries I could cite as examples, such as the rubber industry or the machinery and printing industries. We have seen indications that the printing operations in the United States are perhaps of larger volume and are more competitive.

From the survey it is not obvious to me that, on balance, we would gain. I estimate that at best we would end up with an industry vastly more rationalized, more specialized and completely different in structure. At best, it would probably be about the same size as it is now. It is not an obvious conclusion that it would be very much larger simply because we have a net growth in our manufacturing sector as a result of free trade.

The Chairman: Would not rationalization make it more efficient?

Mr. Thibault: Absolutely, but is the goal efficiency? As indicated in the chart, the basic trade-off is efficiency and the capability to determine our own affairs in Canada. Clearly, the sole objective is economic efficiency, brought about by rationalization and specializing in free trade—or variations on that theme—to produce a net benefit in the total system. We would have to be careful to assure that, as a country, we would get a proportional increase in the benefits. It is not obvious that we would. There are pluses and minuses.

Senator Neiman: Mr. Chairman, we have seen what Canadian companies have said they would do in the event of free trade, but we have not reckoned with what the American companies would do in the event of free trade.

The Chairman: They are all in those statistics.

Senator Neiman: The foreign-controlled companies are, but I am talking about the companies situated in the United States today. As you pointed out in one of your other charts, it would be easy for an American company to make the decision to

[Traduction]

M. Thibault: Je ne crois pas que nous puissions arriver à cette conclusion, car pour être assurés de retirer un avantage net il faudrait qu'une proportion assez importante des entreprises étendent leurs activités. Dans ce cas, on pourrait prétendre avec quelque assurance que les recettes nettes seraient supérieures aux pertes. Dans ce cas, nous avons constaté en dépit de l'échantillonnage limité que, même si cela ne va pas de soi, la plupart des entreprises étendraient leurs activités et qu'il en résulterait certaines conséquences néfastes.

Dans le cas de l'industrie alimentaire par exemple, les discussions que nous avons eues avec certaines entreprises de ce secteur d'activités ont clairement démontré que le Canada n'est pas dans une situation aussi avantageuse que les États-Unis pour produire une grande variété d'aliments. Les États-Unis, qui bénéficient d'un climat plus clément, détiendrait un avantage dans l'industrie alimentaire et sans doute aussi dans l'industrie de la transformation des aliments.

Le président: Le libre-échange ne s'applique jamais à l'agriculture.

M. Thibault: Peut-être pas, mais il existe beaucoup d'entreprises connexes à cette industrie. Je pourrais également citer l'exemple d'autres industries, notamment l'industrie des produits du caoutchouc ou les industries de machines et de l'imprimerie. Selon certaines données, l'industrie de l'imprimerie est plus importante et plus concurrentielle aux États-Unis.

D'après l'enquête, il n'est pas certain que nous serons gagnants en fin de compte. Au mieux, nous nous retrouverions avec une industrie beaucoup plus rationalisée, plus spécialisée et d'une structure complètement nouvelle. Dans la meilleure des hypothèses, l'industrie aurait à peu près les mêmes dimensions qu'actuellement. Il ne va pas de soi qu'elle serait beaucoup plus importante simplement parce que les activités du secteur manufacturier augmenteraient grâce au libre-échange.

Le président: La rationalisation n'augmenterait-elle pas son efficacité?

M. Thibault: Certainement, mais l'objectif visé est-il l'efficacité? Comme l'indique le tableau, l'option fondamentale est l'efficacité et la capacité de déterminer nos propres affaires au Canada. De toute évidence, le seul objectif est l'efficacité économique rendue possible par la rationalisation des activités et la spécialisation dans le libre-échange (ou des variations sur ce thème) de manière à obtenir, dans l'ensemble, des bénéfices nets. On pourrait prétendre, mais avec beaucoup de réserve, que le Canada retirerait une augmentation proportionnelle des bénéfices. Cela ne va pas de soi. Il y aurait des avantages et des désavantages.

Le sénateur Neiman: Monsieur le président, nous avons appris ce que les entreprises canadiennes feraient dans un contexte de libre-échanges, mais nous n'avons pas tenu compte de l'attitude qu'adopteraient les entreprises américaines.

Le président: Elles sont toutes mentionnées dans ces statistiques.

Le sénateur Neiman: Les entreprises contrôlées par des intérêts étrangers le sont, mais je parle des entreprises dont le siège est situé aux États-Unis actuellement. Comme vous l'indiquez dans un autre de vos tableaux, une entreprise cana-

[Text]

and come down here. The sheer impact of the vast number of companies in their various industries and their size would make quite a difference. I am sure the percentages would be quite different in the United States.

Mr. Gagnon: These American-based companies may close their Canadian operations and centralize everything in the United States and export to Canada on their free entry customs system. That is also possible.

Mr. Thibault: On the basis of my chart it seems to me there is some indication that foreign-controlled companies would more easily make the decision in fact to rationalize and centralize operations in the United States; that is to say, the percentage of foreign-controlled companies that say they would contract is noticeably higher than Canadian-controlled companies. Clearly, as you look at the actual comments in the survey as well, many managers and senior officers of Canadian subsidiaries of United States companies indicate that the United States operations are generally bigger, more specialized, more competitive and, therefore, if it was simply a matter of free flow of goods, they would be better off as a company to manufacture more to the United States.

Senator Bird: That is the point.

The Chairman: It is a very real and accepted concern of everyone concerned with this thing. I guess the problem that not only the committee, but the whole of Canada is facing, is that in 1988 we may be facing a problem of the worst of both possible worlds.

Mr. Thibault: Not necessarily. My impression of what is happening in industry now is there is a tremendous amount of rationalization and specialization going on. It may, in fact, be accelerating. As I indicated from earlier charts, it has been an ongoing process, but I think a lot of companies are, in fact, positioning themselves so that by the end of the 1980s they will be more specialized, more rationalized and more competitive. It is an absolute necessity. By the time the date arrives, much of the change in improved competitive positions that companies judge they will need to carry out will, in fact, have occurred.

The Chairman: Yes, this has been going on, and we have not made much effort to deal with it in this committee. I think we have kept you here a long time and I must apologize to you; but, by the same token, I thank you very much for coming before the committee today and giving your most interesting testimony. We look forward to seeing you again and hearing your comments on a final report, and we will eventually produce Volume III which will be the last of this series.

Mr. Gagnon: Thank you very much, Mr. Chairman. Hopefully, we will come back, and we will do our best to be more specific and provide you with more detailed information.

The committee adjourned.

[Traduction]

dienne pourrait facilement décider d'étendre ses activités et de venir s'installer au Canada. Les seules conséquences du nombre important d'entreprises dans chacun de leurs secteurs d'activités et leur envergure pourraient faire toute une différence. Je suis certain que les pourcentages seraient très différents aux États-Unis.

M. Gagnon: Ces entreprises dont le siège social est situé aux États-Unis pourraient fermer leurs filiales canadiennes et centraliser toutes leurs activités aux États-Unis et exporter en franchise de douanes vers le Canada. C'est une possibilité.

M. Thibault: D'après les données de mon tableau, il est plus probable que les entreprises contrôlées de l'étranger décideraient de rationaliser et de concentrer leurs activités aux États-Unis; aussi, le pourcentage d'entreprises étrangères qui affirment être disposées à procéder par contrats est sensiblement plus élevé que le nombre d'entreprises contrôlées par les intérêts canadiens. De toute évidence, et selon les commentaires contenus dans l'enquête, de nombreux directeurs et administrateurs de filiales canadiennes d'entreprises américaines ont déclaré que les activités menées aux États-Unis sont généralement plus importantes, plus spécialisées, plus concurrentielles et que, par conséquent, s'il ne s'agissait que de l'entrée en franchise de biens, leurs intérêts seraient mieux servis s'ils ne fabriquaient leurs produits aux États-Unis.

Le sénateur Bird: Voilà la question.

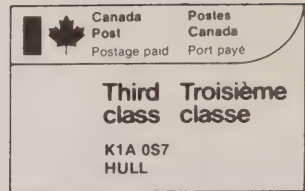
Le président: Il s'agit d'une préoccupation réelle et reconnue par tous ceux qui s'intéressent à cette question. Je suppose que le problème auquel non seulement le Comité, mais le Canada tout entier fait face et qu'en 1988 nous risquons de nous retrouver dans le pire des mondes possibles.

M. Thibault: Pas nécessairement. Selon moi, il se produit actuellement dans l'industrie une rationalisation et une spécialisation très poussées. En fait, ce phénomène peut s'accélérer. Comme je l'ai indiqué dans mes commentaires au sujet des autres tableaux, il s'agit d'un processus soutenu, mais je pense qu'un grand nombre d'entreprises adoptent présentement cette ligne de conduite et qu'à la fin des années 80 elles seront plus spécialisées, plus rationalisées et plus concurrentielles. C'est une nécessité vitale. D'ici la fin de la décennie, la plupart des changements que les entreprises jugeront nécessaires d'adopter pour s'assurer une situation concurrentielle plus avantageuse seront un fait accompli.

Le président: Oui, il s'agit d'un phénomène actuel et nous ne nous sommes pas beaucoup efforcés d'analyser cet aspect en comité. Nous vous avons retenu longtemps et je m'en excuse, mais j'aimerais en même temps vous remercier d'être venu témoigner aujourd'hui et de nous avoir livré vos commentaires très intéressants. Nous espérons vous revoir de nouveau afin de recueillir vos commentaires au sujet d'un rapport final; nous publierons prochainement le volume 3, le dernier de la présente série.

M. Gagnon: Je vous remercie beaucoup, monsieur le président. J'espère que nous reviendrons; nous tâcherons alors d'être plus précis et de vous communiquer des renseignements plus détaillés.

La séance est levée.



*If undelivered, return COVER ONLY to
Canadian Government Printing Office,
Supply and Services Canada,*

*45 Sacré-Coeur Boulevard,
Hull, Quebec, Canada, K1A 0S7*

*En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à
l'imprimerie du gouvernement canadien
Approvisionnement et Services Canada,
45, boulevard Sacré-Coeur,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S7*

WITNESSES—TÉMOINS

Mr. Jean-Jacques Gagnon, Senior executive vice-president,
Aluminum Company of Canada, First Vice-president of
CMA;

Mr. L. R. Douglas, Vice-president, Canadian General Elec-
tric Co. Ltd., Chairman of the CMA Trade Policy
Committee;

Mr. Ron McCallum, Corporate director of marketing,
Hawker Siddeley Canada Inc., Chairman of the CMA
Export Committee;

Mr. Laurent Thibault, Director of Economics and Com-
munications for the CMA.

M. Jean-Jacques Gagnon, vice-président sénior exécutif
Compagnie d'aluminium du Canada, vice-président sénior
AMC;

M. L. R. Douglas, vice-président, Canadian General Electr-
ic Co. Ltd., président du comité de la politique commercia-
le de l'AMC;

M. Ron McCallum, directeur du marketing de la société
Hawker Siddeley Canada Inc., président, comité d'
exportations de l'AMC;

M. Laurent Thibault, directeur du service de l'économie
et des communications, AMC.



First Session
Thirty-second Parliament, 1980

SENATE OF CANADA

*Proceedings of the Standing
Senate Committee on*

Foreign Affairs

Chairman:

The Honourable GEORGE C. van ROGGEN

Thursday, December 11, 1980

Issue No. 15

Fifteenth Proceedings on:

Canadian Relations with the United States

WITNESSES:

(See back cover)

DEPOSITORY LIBRARY MATHEWAN

Première session de la
trente-deuxième législature, 1980

SÉNAT DU CANADA

*Délibérations du comité
sénatorial permanent des*

Affaires étrangères

Président:

L'honorable GEORGE C. van ROGGEN

Le jeudi 11 décembre 1980

Fascicule n° 15

Quinzième fascicule concernant:

Les relations du Canada avec les États-Unis

TÉMOINS:

(Voir à l'endos)

THE STANDING SENATE COMMITTEE ON FOREIGN AFFAIRS

The Honourable George C. van Roggen, *Chairman*

The Honourable Martial Asselin, P.C., *Deputy Chairman*

The Honourable Senators:

Asselin	Macquarrie
Bélisle	Marshall
Bird	McElman
Bosa	Molgat
*Flynn	Molson
Frith	Murray
Graham	Neiman
Grosart	*Perrault
Haidasz	Riel
Hicks	Rizzuto
Lafond	Roblin
Lamontagne	Smith (<i>Colchester</i>)
Lang	Stanbury
Langlois	van Roggen
Lapointe	Yuzyk—(28)

*Ex Officio Members

(Quorum 5)

LE COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT DES AFFAIRES ÉTRANGÈRES

Président: L'honorable George C. van Roggen

Vice-président: L'honorable Martial Asselin, C.P.

Les honorables sénateurs:

Asselin	Macquarrie
Bélisle	Marshall
Bird	McElman
Bosa	Molgat
*Flynn	Molson
Frith	Murray
Graham	Neiman
Grosart	*Perrault
Haidasz	Riel
Hicks	Rizzuto
Lafond	Roblin
Lamontagne	Smith (<i>Colchester</i>)
Lang	Stanbury
Langlois	van Roggen
Lapointe	Yuzyk—(28)

*Membres d'office

(Quorum 5)

ORDER OF REFERENCE

Extract from the Minutes of the Proceedings of the Senate, Thursday, May 1st, 1980:

“With leave of the Senate,

The Honourable Senator van Roggen moved, seconded by the Honourable Senator Asselin, P.C.:

That the Standing Senate Committee on Foreign Affairs be authorized to continue its examination of and report upon Canadian relations with the United States:

That the papers and evidence received and taken on the subject in the Twenty-Ninth, Thirtieth and Thirty-first Parliaments be referred to the Committee;

That the Committee be empowered to engage the services of such counsel and technical, clerical and other personnel as may be required for the purpose of the said examination and for the purpose of its examination and consideration of such legislation and other matters as may be referred to it, at such rates of remuneration and reimbursement as the Committee may determine, and to compensate witnesses by reimbursement of travelling and living expenses, if required, in such amount as the Committee may determine; and

That the Committee have power to sit during adjournments of the Senate.

The question being put on the motion, it was—
Resolved in the affirmative.”

ORDRE DE RENVOI

Extrait des Procès-verbaux du Sénat, le jeudi 1^{er} mai 1980:

«Avec la permission du Sénat,

L'honorable sénateur van Roggen propose, appuyé par l'honorable sénateur Asselin, C.P.,

Que le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères soit autorisé à continuer son étude des relations du Canada avec les États-Unis et à faire rapport à ce sujet;

Que les documents recueillis et les témoignages entendus sur ce sujet au cours des vingt-neuvième, trentième et trente et unième Parlement soient déferés au comité;

Que le comité soit autorisé à retenir les services d'avocats, de personnel technique et de personnel de bureau dont il pourra avoir besoin aux fins de ladite enquête et aux fins d'examiner les mesures législatives et autres questions qui peuvent lui être déferées, et aux tarifs de rémunérations et de remboursement que le comité peut déterminer, et à indemniser les témoins en leur remboursant des frais de voyage et de subsistance, si nécessaire, aux montants que le comité peut déterminer; et

Que le comité soit autorisé à siéger durant les ajournements du Sénat.

La question, mise aux voix, est adoptée.»

Le greffier du Sénat

Robert Fortier

Clerk of the Senate

MINUTES OF PROCEEDINGS

THURSDAY, DECEMBER 11, 1980

(16)

[Text]

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs met this day at 9:36 a.m., the Chairman, the Honourable Senator van Roggen, presiding.

Present: The Honourable Senators Bird, Bosa, Frith, Lafond, Lapointe, McElman, Neiman, Stanbury and van Roggen. (9)

Present but not of the Committee: The Honourable Senators Cameron and Petten. (2)

In attendance: From the Parliamentary Centre for Foreign Affairs and Foreign Trade: Mrs. Carol Seaborn.

Witnesses:

Mr. Larry Clarke, Chairman and Chief Executive Officer, Spar Aerospace Limited;

Mr. C. D. Reekie, President and Chief Executive Officer, CAE Industries Limited;

Mr. W. C. Tate, Vice-President and General Manager, Garrett Manufacturing Company Limited; and

Mr. Ronald R. Keating, President, Litton Systems Canada Limited.

The Committee resumed consideration of its Order of Reference dated May 1st, 1980, relating to Canadian Relations with the United States.

The Chairman introduced the witnesses. Messrs. Clarke, Reekie and Tate each made a statement. Mr. Keating made a statement accompanied by a slide presentation. The witnesses then answered questions put to them by members of the Committee.

At 12:05 p.m. the Committee adjourned to the call of the Chair.

ATTEST:

PROCÈS-VERBAL

LE JEUDI 11 DÉCEMBRE 1980

(16)

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères se réunit aujourd'hui à 9 h 36 sous la présidence de l'honorable sénateur van Roggen (président).

Présents: Les honorables sénateurs Bird, Bosa, Frith, Lafond, Lapointe, McElman, Neiman, Stanbury et van Roggen. (9)

Présents mais ne faisant pas partie du Comité: Les honorables sénateurs Cameron et Petten. (2)

Aussi présent: Du Centre parlementaire des affaires étrangères et du commerce extérieur: M^{me} Carol Seaborn.

Témoins:

M. Larry Clarke, président et administrateur en chef, Spar Aerospace Limited;

M. C. D. Reekie, président et administrateur en chef, CAE Industries Limited;

M. W. C. Tate, vice-président et directeur général, Garrett Manufacturing Company Limited; et

M. Ronald R. Keating, président, Litton Systems Canada Limited.

Le Comité reprend l'étude de son ordre de renvoi du 1^{er} mai 1980 portant sur les relations du Canada avec les États-Unis.

Le président présente les témoins. MM. Clarke, Reekie et Tate font chacun une déclaration. M. Keating fait une déclaration accompagnée d'une présentation audio-visuelle. Les témoins répondent ensuite aux questions qui leur sont posées par les membres du Comité.

A 12 h 05, le Comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation du président.

ATTESTÉ:

Le greffier du Comité

Patrick Savoie

Clerk of the Committee

VIDENCE

Ottawa, Thursday, December 11, 1980

Text]

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs met this day at 9:30 a.m. to examine Canadian relations with the United States.

Senator George C. van Roggen (*Chairman*) in the Chair.

The Chairman: Honourable senators, we shall now continue our study of Canadian trade relations with the United States. This morning we are fortunate in having with us the senior executive officers of four companies engaged not only in high technology but also in the export, to a large extent, of the products of their high technology. We are certainly grateful for their taking the time and trouble to appear before us this morning to assist us in our work.

Let me introduce to you, first of all, the witness sitting to my immediate right, Mr. Larry Clarke. Mr. Clarke is a lawyer who, after practising law for several years, joined de Havilland in 1953. For five years, he was president of a joint venture, DCF Systems, which de Havilland undertook with Ferranti Canada and Canadian Aviation Electronics. In 1967 he founded, and became president and chief executive officer of, Spar Aerospace, and now holds the title of chairman and chief executive officer. In 1978 he served as chairman of the federal-provincial task force studying the electronics industry in Canada.

Sitting to Mr. Clarke's right is Mr. Douglas Reekie. Mr. Reekie, a chartered accountant, was educated in Montreal. He joined CAE—which at that time was known as Canadian Aviation Electronics Ltd.—in 1955 and was appointed president and chief executive officer of CAE Industries in 1967, which position he still holds.

Sitting to his right is Mr. Bill Tate, also a chartered accountant, who was educated in Saskatchewan and Ontario. Mr. Tate joined Garrett Manufacturing in 1955. He is presently a member of the board of directors of that company and is vice-president and general manager.

To his right is Mr. Ronald Keating. Mr. Keating has been with Litton systems of Canada since coming to Canada from South Africa in 1960. He became president of that company in 1973 and is currently the chairman of the Air Industries Association of Canada.

Senator Molgat had kindly agreed to lead off the questioning this morning, but a message from his secretary says that he is stuck in a traffic jam on the Montreal Road. It must be a big traffic jam if he was able to leave his car and call us, but we hope to be here shortly.

I should say at the outset that this is the last meeting before Christmas. I believe the nature of the testimony of these witnesses is such that we would be best served by hearing each one of the witnesses in turn before asking questions.

With that introduction, Mr. Clarke, I ask you to make your opening presentation.

TÉMOIGNAGES

Ottawa, le jeudi 11 décembre 1980

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent des Affaires étrangères se réunit aujourd'hui à 9 h 30, pour étudier les relations canado-américaines.

Le sénateur George C. van Roggen (*président*) occupe le fauteuil.

Le président: Honorables sénateurs, nous allons poursuivre aujourd'hui notre étude des relations commerciales canado-américaines. Nous sommes heureux d'accueillir ce matin, les cadres de quatre sociétés qui s'occupent non seulement de haute technologie, mais également et dans une grande mesure, de l'exploitation des produits de leur haute technologie. Nous leur sommes très reconnaissants de comparaître devant nous ce matin pour nous aider dans notre travail.

Permettez-moi tout d'abord de vous présenter le témoin qui se trouve à ma droite, M. Larry Clarke. M. Clarke est avocat et, après avoir pratiqué le droit pendant plusieurs années, il est entré chez de Havilland en 1953. Pendant cinq ans, il a été président d'une entreprise en coparticipation, DCF Systems, que de Havilland avait lancé avec Ferranti Canada et Canadian Aviation Electronics. En 1967, il a fondé Spar Aerospace dont il est devenu président et directeur général, fonctions qu'il occupe toujours. En 1978, il a été président du groupe de travail fédéral-provincial qui étudiait l'industrie électronique au Canada.

M. Douglas Reekie est assis à la droite de M. Clarke. M. Reekie, qui est expert comptable, a étudié à Montréal. En 1955, il est entré à la CAE—connue à l'époque sous la dénomination de Canadian Aviation Electronics Ltd.—et il a été nommé président et directeur général de CAE Industries en 1967, poste qu'il occupe toujours.

Assis à sa droite se trouve M. Bill Tate, également expert comptable, et qui a étudié en Saskatchewan et en Ontario. M. Tate est entré à la société Garrett Manufacturing en 1955. Il est actuellement membre du Conseil d'administration de cette société, ainsi que vice-président et directeur.

À sa droite se trouve M. Ronald Keating. M. Keating a été employé à Litton Systems of Canada depuis son arrivée d'Afrique du Sud, en 1960. Il est devenu président de cette société en 1973 et est actuellement président de Air Industries Association of Canada.

Le sénateur Molgat a bien voulu accepter de mener l'interrogatoire ce matin, mais un message de sa secrétaire nous informe qu'il est bloqué dans un embouteillage sur la route de Montréal. Il doit s'agir d'un gros embouteillage, s'il a pu quitter sa voiture et nous appeler. Toutefois, il espère être ici sous peu.

Je dois tout d'abord dire que cette réunion est la dernière avant Noël. Je crois que la nature des témoignages de ces témoins est telle qu'il est préférable d'entendre chacun des témoins à son tour avant de poser des questions.

Avec cette introduction, je vais vous demander, monsieur Clarke, de faire la présentation préliminaire.

[Text]

Mr. Larry Clarke, Chairman and Chief Executive Officer, Spar Aerospace Limited, Toronto: It is a great privilege and a distinct pleasure to be here before you today. Listening to the introductions, it struck me that perhaps one of the questions one might ask is why four advanced technology companies have accountants or lawyers running them. I do not know what that means, but I am sure it means something.

I should like, at the outset, to give you a little background on the company, and then address certain specific points that Mr. Dobell has suggested might be of interest to you. If you wish any written material, I shall arrange for it to be distributed to you by mail subsequently.

The company which I represent, Spar Aerospace, is a Canadian-owned company with some 3,000 shareholders. I think some 3 per cent of those shares are held outside the country, but I believe they are held mostly by Canadians resident outside the country. The company commenced operations in 1968, being created out of a former division of the Havilland Aircraft. De Havilland Aircraft, in the late '50s and early '60s, made an attempt at diversification into the missile and then the space business, but by the mid-1960s concluded that its main interest was in aircraft and it had determined that if it was not able to dispose of this operation it would shut it down. So, I made an offer to purchase and raised the money from the Canadian public.

It is a technology oriented company concentrating on products and services in the field of transportation and communications, with heavy emphasis on space activities.

Today we operate in eight Canadian and two United States locations. We have approximately 2,000 employees, and our 1980 sales are projected to be \$130 million, up from \$5 million in 1968, our first year. If one looks at those figures in deflated dollars, \$130 million would be approximately \$60 million in 1968 dollars. Since 1968 our total sales have exceeded \$560 million, and our primary market is with governments, agencies and institutions that serve governments, as well as suppliers to governments. The dominant portion of our sales is within Canada or is related to Canadian government sponsored products in the international market. In 1980 approximately 42 per cent of our sales will be export, with about 25 per cent of those total sales being exported to the United States. In 1981 this figure will increase to approximately 45 per cent.

The various market areas that we serve include the field of aerospace gears and transmissions of jet engines and helicopters. This is almost entirely export. This current year, over 90 per cent of our gear transmission sales will be to United States manufacturers, the balance going to European manufacturers.

We are engaged in the repair and overhaul of helicopters, aircraft and aircraft equipment. This is all undertaken in Canada and is primarily for the Canadian military and commercial users, though over recent years our sales have been

[Traduction]

M. Larry Clarke, président et directeur général de Spar Aerospace Limited, Toronto: Nous sommes particulièrement honorés de comparaître ici devant vous aujourd'hui. En écoutant les propos préliminaires, il m'a semblé qu'une des questions qu'on pourrait peut-être se poser est de savoir pourquoi quatre sociétés jouissant d'une technologie avancée sont dirigées par des comptables ou des avocats. Je n'en connais pas le pourquoi mais je suis certain qu'il existe une raison.

J'aimerais tout d'abord vous donner quelques précisions sur les antécédents de la société, puis aborder certaines questions qui, selon M. Dobell, sont susceptibles de vous intéresser. Si vous désirez de la documentation écrite, je prendrai des dispositions pour qu'elle vous soit distribuée ultérieurement par le courrier.

La société que je représente, Spar Aérospace, est d'appartenance canadienne et compte quelque 3,000 actionnaires. Je pense qu'environ 3 p. 100 de ses actions sont détenues en dehors du pays mais je crois qu'elles sont surtout détenues par des Canadiens résidant hors du pays. La société a commencé ses opérations en 1968 et a été créée à partir d'une ancienne division de Havilland Aircraft. A la fin des années 1950 et au début des années 1960, de Havilland Aircraft a tenté une diversification dans les missiles, puis dans le domaine spatial. Toutefois, vers le milieu des années 1960, elle a abouti à la conclusion qu'elle était principalement intéressée à construire un avion, et a décidé de fermer ses portes, si elle n'était pas en mesure d'y réussir. J'ai donc fait une offre d'achat et me suis procuré les fonds auprès du public canadien.

Cette société est orientée vers la technologie et se spécialise dans des produits et des services dans les domaines des transports et des communications, plus particulièrement sur les activités spatiales.

Aujourd'hui, nous exploitons dans huit centres canadiens et deux centres américains. Nous avons environ 2,000 employés et nous prévoyons pour 1980 des ventes de \$130 millions, soit \$5 millions de plus qu'en 1968 qui était notre première année d'exploitation. Si on examine ces chiffres en dollars dévalués, \$130 millions représenteraient environ \$60 millions en dollars de 1968. Depuis 1968, nos ventes totales ont dépassé \$560 millions et notre principal marché est avec les gouvernements, les organismes et les institutions qui servent les gouvernements, tout en leur servant également de fournisseurs. La plus grande partie de nos ventes s'effectuent au Canada, ou se rattachent à des produits parrainés par le gouvernement canadien sur le marché international. En 1980, environ 42 p. 100 de nos ventes seront des exportations et 25 p. 100 de ces ventes totales seront exportées aux États-Unis. En 1981 ce chiffre augmentera à environ 45 p. 100.

Les divers marchés que nous desservons comprennent le domaine des appareils aérospatiaux et les transmissions de moteurs à réaction et d'hélicoptères presque entièrement des exportations. Pendant l'année en cours, plus de 90 p. 100 de ventes d'appareils de transmission seront effectuées auprès de fabricants américains et le reste auprès de fabricants européens.

Nous nous occupons de la réparation et de la révision d'hélicoptères, d'avions, et de matériel pour avions. Ces opérations sont réalisées au Canada et sont principalement destinées à l'armée canadienne et aux usagers commerciaux, bien que

[Text]

increasing in Central and South America. Today, approximately 15 per cent of our business is generated from that area.

The area of remote manipulators is a recent activity and one in which we are engaged heavily with Mr. Reekie's company. We have been responsible for designing and developing a manipulator arm, or a very sophisticated crane for the United States shuttle transportation system. As you probably know, that is an aircraft type of vehicle that will be shot into space and will have a large cargo door and cargo bay inside the door. When that is in space it will pick up or drop off satellites and other experimental mechanisms. The arm we have built will be the crane that will take the objects out of the shuttle bay or retrieve them and put them back into the bay. Up to now that business has been undertaken at the expense of the Canadian government for delivery to the United States government. Beginning this year, we received the first of a follow-on production contract of approximately \$75 million from the United States for delivery of additional arms to their shuttle program. This will continue over quite a number of years, and I suspect would lead to advanced versions of that arm being built and being sold to the Americans.

We are engaged in the area of remote sensing. Again, this has been primarily a Canadian market for military uses. We believe that in the future, under Canadian and U.S. defence agreements, there will be a large amount of the work undertaken for the U.S. military.

We are involved in satellite systems. We are the prime contractor for Telesat's Anik D satellite program, and we are the principal subcontractor to Hughes for the Anik C Program and for the SBS and Westar and other American and Indonesian satellite programs in which Hughes is the prime contractor. We also supply satellite equipment to RCA, and last year we supplied satellite equipment to TRW in the United States. In the near future we expect to be supplying satellite equipment to the European space program.

We are engaged in the communications business, in both the microwave transmission and the satellite borne transmission. In the future, we will be concentrating exclusively on the ground end of satellite borne communications systems, an area in which we believe there will be substantial growth, particularly for the TDRSS satellite.

Finally, we are in the air survey business through a subsidiary called Northway-Gestalt, which is a very experienced and well-known Canadian survey company. That company has been in the survey business in Canada for some 36 years.

In summary, of our businesses, the gears and transmissions and the remote manipulator systems are, at present, the largest areas for export to the United States. In the longer term, we would expect the remote sensing business to equal, or possibly even exceed, the sales levels in the gears and transmissions and RMS to the United States.

[Traduction]

ces dernières années nos ventes en Amérique centrale et en Amérique du sud aient augmenté. Aujourd'hui, environ 15 p. 100 de nos affaires proviennent de ces régions.

Le domaine des manipulateurs à distance constitue une activité récente dont s'occupe principalement la société de M. Reekie. Nous avons été chargés de la conception et de la mise au point d'un bras préhensible ou d'une grue très perfectionnée destinée à la Shuttle Transportation System des États-Unis. Comme vous le savez probablement, il s'agit d'un véhicule du type avion, muni d'une grande porte, et qui sera propulsé dans l'espace. Lorsqu'il s'y trouvera, il recueillera ou larguera des satellites et autres mécanismes expérimentaux. Le bras préhensible de manipulation que nous avons construit constituera la grue qui recueillera ces objets. Jusqu'à maintenant, ces affaires ont été entreprises aux frais du gouvernement canadien, en vue de livraison au gouvernement américain. Au début de cette année, nous avons reçu des États-Unis le premier contrat de production, dont le montant s'élève à environ \$75 millions, en vue de la livraison de bras préhensibles supplémentaires pour leur programme de navette. Cela se poursuivra pendant un certain nombre d'années et aboutira, je pense, à des versions perfectionnées de ce bras préhensible que nous construisons et vendons aux américains.

Nous sommes engagés dans le domaine de la détection à distance. Une fois encore, il s'agit fondamentalement d'un marché canadien destiné à des fins militaires. Nous croyons qu'à l'avenir, dans le cadre des accords de défense Canado-américains, de gros travaux seront entrepris pour l'armée américaine.

Nous participons à des systèmes de satellites. Nous sommes le principal entrepreneur pour le programme de satellite Anik D de Telesat et nous sommes le principal sous-traitant de Hughes pour le programme Anik C, ainsi que pour SBS et Westar et autres programmes de satellites américains et indonésiens dans lesquels Hughes est le principal entrepreneur. Nous fournissons également du matériel de satellite à RCA et, l'année dernière, nous avons fourni du matériel de satellite à TRW, aux États-Unis. Dans un proche avenir, nous espérons fournir du matériel de satellite pour le programme spatial européen.

Nous nous occupons des entreprises de communications, à la fois dans le domaine de la transmission par micro-ondes et de la transmission par satellite. À l'avenir, nous nous spécialisons exclusivement dans les systèmes à terre de communications par satellite, domaine dans lequel nous croyons qu'il y aura une croissance notable, en particulier pour le satellite TDRSS.

Pour terminer, nous nous occupons de relevés aériens par l'intermédiaire d'une filiale appelée Northway-Gestalt, qui est une société canadienne très compétente et très connue, s'occupant de relevés. Cette société est au Canada depuis 36 ans.

En résumé, les appareils et les transmissions, ainsi que le système de manipulateur à distance, constituent la plus grande partie de nos exportations vers les États-Unis. À long terme, nous espérons que la détection à distance égalera, ou même dépassera, le niveau de vente des appareils et transmissions et

[Text]

Trade barriers and non-tariff barriers have not been a significant factor in our sales to the United States to date. We expect, as I mentioned, in the future that gears and transmissions sales will remain steady. Remote manipulator sales will grow in the short term, and could possibly increase in the longer term, dependent upon the success of the shuttle.

The photo mapping services, which have up to now been almost exclusively carried on in Canada and in the LDCs around the world, will move into the United States. We have just purchased a small company in the United States as a base from which to expand our photo mapping services.

Repair and overhaul services in our traditional the reason being local conditions areas will not move into the United States, the reason being local condition. However, in relation to the shuttle manipulator program, we do see a major opportunity for establishing ourselves in the United States to service that market within the next 12 to 24 months, and we intend to do that.

There is a possibility of increasing satellite-related sales in the United States as that market rapidly grows, particularly if the Canada-U.S. Defence Production Sharing Agreement extended. It does not have to be formally extended; it just has to be extended in operation to include the space area.

In summary, Spar's high technology products do not generally face constraints in entering the United States. In part, this is because of the tariff-free nature of some of the products and services; in part because of their inclusion within the umbrella of bi-national agreements, such as defence production sharing, and in part through the deliberate policy within Spar of refraining from pursuing sales in the United States with respect to those products and services which could give rise to the application of political or other non-tariff barriers.

That concludes my opening remarks, Mr. Chairman.

The Chairman: Thank you very much, Mr. Clarke. I turn now to Mr. Reekie and ask him to make his opening presentation.

Mr. C. D. Reekie, President and Chief Executive Officer, CAE Industries Ltd., Toronto:

Thank you Mr. Chairman.

Mr. Chairman, honourable senators, it is a privilege for me to appear before you to present, in summary form, some of my views concerning Canadian-United States trade relations, and particularly their impact upon high-technology Canadian manufacturing companies in the future.

Based on experience in our particular areas of competence, Canada should not be afraid of working towards a mutually beneficial agreement with the United States on bilateral free

[Traduction]

les systèmes de manipulateurs à distance destinés aux États-Unis.

Jusqu'ici, les barrières commerciales et les barrières non tarifaires n'ont pas constitué un facteur important dans nos ventes aux États-Unis. Comme je l'ai mentionné, nous espérons qu'à l'avenir les ventes d'appareils et de transmissions demeureront stables. Les ventes de manipulateurs à distance augmenteront à court terme et pourraient éventuellement augmenter à long terme, en fonction du succès de la navette.

Les services de photo-cartes qui, jusqu'à maintenant, ont presque été exclusivement assurés au Canada et dans les pays moins développés du monde, seront transportés aux États-Unis. Nous venons d'acheter, aux États-Unis, une petite société qui nous servira de base pour agrandir nos services de photo-cartes.

Les services de réparation et de révision de nos régions traditionnelles ne seront pas transportés aux États-Unis par suite des conditions locales. Toutefois, en ce qui concerne le programme de manipulateur de navette, nous voyons une occasion importante de nous établir aux États-Unis, pour desservir ce marché au cours des 12 à 24 prochains mois, et nous avons l'intention de le faire.

Il existe la possibilité d'augmenter les ventes liées au domaine des satellites aux États-Unis, étant donné que le marché se développe rapidement, en particulier si l'accord Canado-américain de partage de la production de défense est élargi. Il n'est pas nécessaire qu'il le soit officiellement; il y a simplement à élargir l'exploitation de façon à inclure le domaine spatial.

En résumé, les produits de haute technologie de Spar n'ont pas, en général, à faire face à des restrictions, pour entrer aux États-Unis. Cela est dû en partie à ce que certains produits et services sont exemptés, ou alors inclus sous le parapluie des contrats binationaux sur le partage de la production de défense et, en partie, à la politique délibérée de Spar, qui s'abstient de poursuivre aux États-Unis les ventes ces produits et services susceptibles d'amener l'application de barrières politiques ou autres barrières non tarifaires.

Monsieur le président, cela termine mes remarques préliminaires.

Le président: Je vous remercie infiniment M. Clarke. Je donne maintenant la parole à M. Reekie et lui demande de faire sa présentation préliminaire.

M. C. D. Reekie, président et administrateur en chef de CAE Industries Ltd., Toronto:

Merci, monsieur le président.

Monsieur le président, honorables sénateurs, c'est pour moi un honneur de comparaître devant vous pour présenter, sous forme de résumé, certaines de mes opinions relatives aux relations commerciales canado-américaines et, plus particulièrement, leurs répercussions futures sur les sociétés de fabrication canadiennes de haute technologie.

En nous basant sur notre expérience dans nos domaines de compétence particulière, le Canada ne doit pas redouter de travailler pour un accord mutuellement bénéfique avec les

[Text]

trade. It should enhance our industries in the long term by forcing us to be more competitive on world markets.

Under current circumstances, many of Canada's most successful high technology companies have established manufacturing divisions south of the border to escape the impediments imposed by a highly legalistic tariff system in the United States, and sometimes backed by non-tariff barriers.

This has meant a substantial loss of jobs to Canada, for some Canadian companies have found it difficult to supply U.S. federal government departments, or sub-contractors to federal agencies, with Canadian-made products, because the requirements of the federal Buy-America Act of 1933 impose strict U.S. content and assembly regulations.

There are also federal set-aside provisions whereby the U.S. government sets aside between 5 and 15 per cent of its total contracts for American small businesses, minority-owned businesses, or businesses located in high-unemployment areas. Once a product has been procured as a set-aside, it is always procured as a set-aside as long as there are two qualified U.S. bidders in the running. Similarly, the Department of Defence restricts purchases outside of the United States for military items essential in a national emergency, which covers a multitude of products.

Other legislation, such as the specialty metals provision in the 1972 Appropriation Act, has virtually eliminated some Canadian firms from competing for business in the United States. That provision established that, even if only a small portion of the total product incorporates specialty metal, the entire item is proscribed.

Nevertheless, following the Tokyo Round of the General Agreement on Tariffs and Trade (GATT) last year, the United States agreed to abandon the provisions of the Buy-America Act beginning in January, 1981. This should open up substantial new opportunities for Canadian industry over the long term, but not without significant disruption in Canada, as the United States will expect, and rightly so, full reciprocity.

It will take time, however, for the full impact of bilateral free trade to be felt, as in many cases some states, and even countries, are imposing their own versions of the Buy-America Act, in many cases unilaterally and without legislative support.

It is likely that, as the American government moves to a policy of free trade, non-tariff barriers will become more prelaent. Indeed, there are signs of this happening now. These hidden barriers range from emotional advertising pleas to the population at large to buy American products, which have their counterparts on a federal and even provincial level in Canada, through the patriotic preference of many American businessmen, military leaders and politicians to favour domestic products on an assumed basis of superiority, to bureaucrat-

[Traduction]

États-Unis, en vue du libre échange bilatéral. Cela devrait favoriser nos industries à long terme, en nous incitant à une plus vive concurrence, sur les marchés mondiaux.

Dans les circonstances actuelles, un grand nombre des sociétés canadiennes de haute technologie qui ont le mieux réussi, ont établi des divisions de fabrication au sud de la frontière, afin d'échapper aux entraves imposées par un système tarifaire hautement légalisé aux États-Unis, et parfois appuyé par des barrières non tarifaires.

Cela s'est traduit par une perte considérable d'emplois pour le Canada, certaines sociétés canadiennes ayant éprouvé des difficultés à fournir des produits fabriqués au Canada à des ministères du gouvernement fédéral américain, ou certains sous-traitants à des organismes fédéraux, compte tenu du fait que la Buy America Act de 1933 impose des règles strictes pour ce qui et du contenu américain ainsi que de l'assemblage aux États-Unis.

Il y a également des dispositions fédérales de réserve en vertu desquelles le gouvernement américain réserve entre 5 et 15 p. 100 de l'ensemble de ses contrats aux petites entreprises américaines, aux entreprises appartenant à des minorités ou à des entreprises implantées dans des régions à forte contrevention de chômage. Une fois qu'un produit a été obtenu en vertu de cette disposition, il le demeure tant qu'il y a dans la course 2 soumissionnaires américains compétents. De même, le département de la Défense restreint ses achats à l'extérieur des États-Unis pour le matériel militaire indispensable en cas d'urgence nationale, ce qui englobe multitude de produits.

D'autres mesures législatives, comme la disposition concernant les métaux spéciaux contenue dans la Loi de 1972 portant affectation de crédits, ont presque détruit la position concurrentielle de certaines entreprises canadiennes sur le marché américain. Cette disposition prévoit que, même si une infirme partie de l'ensemble du produit contient un métal spécial, le produit tout entier est interdit.

Néanmoins, à la suite des négociations du Tokyo Round l'an dernier, dans le cadre du GATT, les États-Unis ont convenu de renoncer à compter de janvier 1981 aux dispositions de la Buy-America Act, ce qui devrait à long terme offrir de vastes perspectives à l'industrie canadienne, mais non sans causer un important bouleversement au Canada étant donné que les États-Unis s'attendent avec raison, à bénéficier d'une entière réciprocité.

Il faudra toutefois, du temps avant que l'on mesure toutes les retombées du libre-échange bilatéral puisqu'il est souvent arrivé que certains États voir certains pays imposent leur propre version de la Buy-America Act, dans bien des cas unilatéralement et sans appui législatif.

Il est probable qu'au fur et à mesure que le gouvernement américain se dirige vers le libre-échange, les obstacles non-tarifaires seront plus répandus. De fait, certains signes pourraient même laisser croire que c'est le cas maintenant. Ces obstacles cachés revêtent la forme des campagnes publicitaires émotives qui s'adressent à la population dans son ensemble afin de l'inciter à acheter des produits américains, campagnes que l'on retrouve aux niveaux fédéral et même provincial au Canada, en passant par la préférence patriotique de nombreux hommes

[Text]

ic paperwork requirements which make trans-border shipments a costly nightmare, and actual legislative or tax barriers.

Should these non-tariff barriers effectively replace the previously existing tariffs, and thereby unfairly limit Canadian opportunities in the U.S. market, it would then be essential that equivalent non-tariff barriers be developed and applied here.

For far too long, much Canadian industry has faced non-tariff restrictions in Japan, France, the United Kingdom and other European nations, but Canada has permitted these countries to have almost unlimited access to an already fragile Canadian market. I believe this is a factor of much more importance than the tariff rates to be established under any trade agreement. Without the removal, or limitation, of non-tariff barriers, any free trade agreement will, based on the past and current naive policies of the Canadian government, be of limited use to Canadian industry in general, and indeed may pose a serious problem to us all.

But as important as the re-orientation of American thinking is to the achievement of bilateral free trade, even more important is the imperative to have Canadian business, industry and government realign their attitudes from that of protectionism to bilateral free trade.

We have seen what the Auto Pact has done for Canadian industry. It has created a huge multilateral market for Canadian-produced auto parts and automobiles which could not exist without an open border between Canada and the United States.

There are those who decry the Auto Pact and demand its renegotiation on the basis that it favours U.S. manufacturers. But that has not been our experience. Those Canadian companies which have suffered most in recent months were producing parts for cars which are no longer being made. They did not anticipate the advent of the new small, fuel-efficient North American car and make the investments necessary in new equipment and new technology to enter what we see as an enormous and exciting market for the future.

CAE Industries Ltd. moved quite deliberately into the auto parts business in 1974, when it became apparent that major changes were in the wind, by acquiring a manufacturer of high-pressure zinc die cast auto components in London, Ontario.

The following year it acquired a manufacturer of high-pressure aluminum die cast auto parts located in Wallaceburg, Ontario; and in 1978 established a greenfield operation in St. Catharines, Ontario, to manufacture aluminum cylinder heads and manifolds for the engines of the new generation of lightweight cars. For this we acquired unique technology, and machinery, from France to produce the parts by the gravity feed semi-permanent mold die cast method, a first in North America.

[Traduction]

d'affaires, chefs militaires et hommes politiques américains qui consiste à favoriser leurs propres produits sous prétexte qu'ils sont supérieurs, pour en arriver à des exigences bureaucratiques qui rendent les expéditions transfrontalières excessivement coûteuses ou à des obstacles législatifs ou fiscaux réels.

Advenant que ces obstacles non-tarifaires remplacent effectivement les anciens tarifs, limitant ainsi injustement les chances des Canadiens de pénétrer le marché américain, il serait alors essentiel que des obstacles nontarifaires équivalent soient dressés et appliqués ici.

Depuis beaucoup trop longtemps, la plupart des industries canadiennes ont dû faire face à des obstacles non tarifaires au Japon, en France, au Royaume-Uni et dans certains autres pays d'Europe, mais le Canada offrait à ces pays un accès presque illimité à un marché canadien déjà fragile. Je crois qu'il s'agit d'un facteur beaucoup plus important que les structures tarifaires établies dans le cadre d'un accord commercial. Sans l'élimination ou la limitation des obstacles non tarifaires, tout accord de libre-échange, fondé sur les politiques naives anciennes et actuelles du gouvernement canadien, sera d'une utilité limitée pour l'industrie canadienne en général et peut en réalité représenter pour nous tous un problème sérieux.

Mais aussi importante que soit la réorientation de la pensée américaine pour la réalisation du libre-échange bilatéral, il est encore plus important que les entreprises, l'industrie et le gouvernement canadiens réalignent leur attitude afin de passer du protectionisme au libre-échange bilatéral.

Nous constatons l'impact du Pacte automobile sur l'industrie canadienne. En effet, il a créé un vaste marché multilatéral pour les pièces et les automobiles fabriquées au Canada, marché qui ne pourrait exister sans une frontière ouverte entre le Canada et les États-Unis.

Il y a ceux qui dénigrent le Pacte de l'automobile et demandent qu'il soit renégocié en prétendant qu'il favorise les fabricants américains. Nous ne sommes pas d'accord. Les sociétés canadiennes qui en ont le plus souffert au cours des derniers mois produisaient les pièces pour des automobiles qui ne sont plus fabriquées. Ces dernières n'avaient pas prévu la venue sur le marché des nouvelles petites voitures américaines économiques et carburant et n'avaient pas investi les capitaux nécessaires pour le nouvel équipement et les nouvelles techniques qui leur permettraient d'accéder à ce que nous estimons être pour l'avenir un marché énorme et animé.

La CAE Industries Ltd. s'est lancée très délibérément en 1974 sur le marché des pièces automobiles alors qu'il devenait évident que des changements importants s'annonçaient, en acquérant une entreprise ontarienne de fabrication des pièces d'automobiles moulées en zinc sous pression.

L'année suivante notre société achetait à Wallaceburg, Ontario une usine de fabrication de pièces d'automobiles moulées en aluminium sous pression; en 1978, elle s'installait à St. Catharines, Ontario, afin de fabriquer des culasses ainsi que des collecteurs en aluminium pour les moteurs de la nouvelle génération d'automobiles légères. A cette fin, nous avons fait appel à une technique unique ainsi qu'à des machines provenant de France qui nous permettent de produire des pièces

[Text]

Our zinc die cast manufacturer is now also producing components in lightweight magnesium, another first for Canadian industry. The aluminum high-pressure die casting operation has expanded four-fold in just five years to meet market demands, and the engine component manufacturing company in St. Catharines has already captured Ford and General Motors as major customers, and is currently negotiating with Chrysler, among others, such as Volkswagen USA and certain truck manufacturers.

All of these companies are fully competitive under the Auto Pact. They currently provide more than 600 jobs in southern Ontario, and all are growing.

None of this would have been possible without CAE's willingness to invest heavily in facilities and new capital equipment, and in new technologies. And we would be even larger in the field, right now, if there had been useful capital assistance forthcoming from the federal government.

I recognize that a number of earlier witnesses before your committee have been from the electronics and aerospace industries. I have read some of their testimony and generally support their views.

CAE Electronics Ltd. of Montreal, our largest operating division, is one of the world's foremost manufacturers of commercial and military aircraft flight simulators. I believe it has more than 50 per cent of the commercial world market. It also manufactures simulators for the CANDU nuclear power generating station, supervisory control and data acquisition systems for these same powerplants, for electric power distribution, for gas and oil pipelines and for other applications.

It supplies the airborne magnetic anomaly detection equipment and systems for the anti-submarine warfare patrol aircraft of Canada, the United States, Great Britain, Holland, Australia, Japan and all other western nations involved in anti-submarine warfare work.

It is one case where the U.S. military has selected Canadian equipment rather than U.S. equipment, but it is only because our MAD—Magnetic Anomaly Detection—systems are demonstrably superior to anything else on the market, anywhere in the world. There are no formal tariff barriers to the sale of flight simulators or MAD equipment to the United States.

The CAE secret to success in high-technology manufacturing for world markets is finding that special niche not served or poorly served by others; where state-of-the-art thinking is imperative and capital requirements are substantial; where human resource skills are difficult to acquire and retain; where the cost of keeping current is heavy and the market is not large enough to attract the industrial giants as competitors.

[Traduction]

grâce à la méthode de moulage sous pression avec alimentation par gravité une première en Amérique du Nord.

Notre fabricant de pièces moulées en zinc produit maintenant des pièces en magnésium léger, une autre première dans l'industrie canadienne. Notre usine de fabrication de pièces moulées en aluminium sous pression a quadruplé en tout juste cinq ans afin de répondre aux demandes du marché tandis que notre usine de fabrication de pièces de moteurs de St Catharines a déjà accaparé comme principaux clients les sociétés Ford et General Motors et négocie présentement avec, entre autres, les sociétés Chrysler, Volkswagen E.U. et certains fabricants de camions.

Toutes ces sociétés sont entièrement concurrentielles en vertu des dispositions du Pacte de l'automobile. Elles emploient à l'heure actuelle plus de 600 personnes dans le sud de l'Ontario et sont en pleine expansion.

Rien de ceci n'aurait été possible sans la volonté de la société CAE d'investir de fortes sommes dans l'aménagement de nouveaux biens d'équipement ainsi que de nouvelles techniques. Et nous serions encore plus importants dans le domaine, à l'heure actuelle, si le gouvernement fédéral nous avait aidés financièrement.

Un certain nombre de témoins qui ont comparu devant votre comité, représentaient les industries de l'électronique et de l'aérospatial. J'ai lu certains de leurs témoignages et je partage, en général, leurs points de vue.

La société CAE Electronics Ltd. de Montréal, notre plus grosse division, est un des principaux fabricants mondial de simulateurs de vol pour avions commerciaux et militaires. Je crois qu'elle accapare plus de 50 p. 100 du marché mondial commercial. Cette usine fabrique également des simulateurs pour les centrales nucléaires CANDU fournit les systèmes de surveillance et de collecte des données pour ces mêmes centrales, pour la transmission de l'électricité, pour les oléoducs et les pipelines ainsi que pour d'autres applications.

Elle fabrique l'équipement aéroporté de détection d'anomalies magnétiques ainsi que les systèmes de détection aérienne anti-sousmarine pour le Canada, les États-Unis, la Grande-Bretagne, la Hollande, l'Australie, le Japon et tous les autres pays occidentaux qui s'intéressent à la lutte anti-sousmarine.

Il s'agit d'un cas où l'armée américaine a opté pour un équipement canadien plutôt qu'américain mais c'est uniquement parce que nos systèmes DAM sont de loin supérieurs à n'importe quel autre sur le marché, n'importe où dans le monde. Aucun obstacle tarifaire officiel n'a été dressé à l'égard des ventes effectuées aux États-Unis de simulateurs de vol ou d'équipement DAM.

Le secret du succès de la société CAE dans la fabrication d'un équipement de haute technicité destiné aux marchés mondiaux, c'est de découvrir le créneau non desservi ou mal desservi par d'autres; là où le degré de perfectionnement est impératif et les besoins en capitaux importants; là où les compétences sont difficiles à acquérir et à conserver; là où les frais de recyclage permanent sont élevés et là où l'importance du marché ne suffit pas à attirer comme concurrents des géants industriels.

[Text]

This has been done by others in Canada in telecommunications and telephone equipment; in the aerospace industry with STOL aircraft, the Challenger business jet and small turbine engines such as the PT-6 and its many derivatives; undersea vehicles, rapid transit vehicles and, certainly, by CAE in-flight simulation.

The one element in common with the successful high-technology Canadian manufacturing companies has been an earnest commitment to research and development. Without such a commitment there is no way Canadian companies can hope to survive in a free market economy.

The Canadian government could do much to assist such industries if it accepted its responsibilities in research and development, obligations to which the governments of most other industrialized nations are firmly committed on behalf of their industries. Unfortunately, our government has chosen to abdicate those responsibilities.

CAE Industries Ltd. is not a large company, even by Canadian standards. We currently do business at the rate of about \$300 million a year. Last fiscal year, with revenues of \$238 million, the *Financial Post* ranked CAE as Canada's 179th largest industrial company. I doubt that we have changed our ranking significantly since then.

In a special report on innovation in Canada, published in October of this year, the same paper listed CAE Electronics Ltd., which represents about one-third of CAE's total revenues, as the 12th largest spender on research and development among all Canadian high-technology companies. In the current year we will spend about \$17 million in total on research and development, or about six per cent of our expected gross revenues, compared to the national average of well below one per cent. About \$14 million, or 14 per cent of its revenues, will be expended by CAE Electronics alone. And that is a lot more than either the division or the corporation in total can expect to make in after-tax profits.

We recognize that it is only by keeping up to date through research and development that we can expect to compete in the North American and world marketplaces. Would that our own government would come to the same realization with something other than rhetoric.

Too few companies in Canada are prepared to invest in the research and development essential to ensure their continuing competitiveness. They end up supplying limited domestic markets with an inferior product, protected from competition by tariff barriers. That just is not good enough any more.

It is obvious that there are some industries in Canada which might find it impossible to compete if all trade barriers

[Traduction]

Cela a été fait par d'autres sociétés au Canada dans le domaine du matériel des télécommunications et de téléphone; dans l'industrie aéronautique avec l'avion ADAC, le réacteur Challenger pour hommes d'affaires ainsi que les moteurs à petite turbine comme le PT-6 et ses nombreux dérivés; les sous-marins, les véhicules de transport rapide et, certainement, par la Société CAE pour ce qui concerne les simulateurs de vol.

Le seul point commun entre nous et les autres sociétés canadiennes prospères productrices d'éléments de haute technicité, c'est l'engagement sérieux envers la recherche et le développement. Sans cet engagement, aucune société canadienne ne peut espérer survivre dans une économie de libre-marché.

Le gouvernement du Canada aurait été d'une grande aide pour ces industries s'il reconnaissait ses responsabilités dans le domaine de la recherche et du développement, obligations contractées par les gouvernements de la plupart des pays industrialisés au nom de leurs industries. Notre gouvernement a malheureusement choisi d'abdiquer ses responsabilités.

La CAE Industries Ltd. n'est pas une grande société, même par rapport aux normes canadiennes. Notre chiffre d'affaires annuel s'élève à l'heure actuelle à quelque \$300 millions. Au cours de la dernière année financière, alors que nos recettes s'élevaient à \$238 millions, le *Financial Post* avait classé notre société au 179^e rang des sociétés industrielles les plus importantes du Canada. Je doute que nous ayons réussi à gagner quelques rangs depuis.

Dans un rapport spécial sur l'innovation au Canada publié en octobre de cette année, la même revue classait la Société CAE Electronics Ltd., qui représente un tiers de l'ensemble des recettes de la CAE, au 12^e rang des sociétés qui consacrent le plus d'argent à la recherche et au développement et ce parmi toutes les sociétés canadiennes de haute technicité. Au cours de la présente année, nous consacrerons au total quelque 17 millions à la recherche et au développement, soit environ 6 p. 100 de nos bénéfices bruts prévus, à comparer à une moyenne nationale bien inférieure à 1 p. 100. Quelque \$14 millions, ou 14 p. 100 des recettes de la société, seront dépensés exclusivement par la seule Société CAE Electronics. C'est beaucoup plus que la division ou la Société peut s'attendre à faire au total au titre des recettes après déduction d'impôt.

Nous reconnaissons que c'est uniquement en nous tenant à la pointe du progrès au moyen de la recherche et du développement que nous pouvons espérer soutenir la concurrence sur le marché nord-américain et les marchés mondiaux. Nous aimerions que notre gouvernement obtienne les mêmes résultats avec autre chose que de la rhétorique.

Trop peu de sociétés canadiennes sont disposées à investir dans les domaines de la recherche et du développement pourtant essentiels à la survie de leurs positions concurrentielles. Elles finissent par desservir un marché limité en lui offrant des produits de qualité inférieure, qui sont protégés de la concurrence par des obstacles tarifaires. Cela ne suffit tout simplement pas.

Il est évident qu'il se pourrait que certaines industries canadiennes ne soient pas en mesure de soutenir la concurrence

[Text]

between the United States and Canada were eliminated. The textile industry is often quoted as a typical example. But we should be prepared to move out of some manufacturing industry if we cannot compete, and concentrate on developing those industries where we are or can be competitive, as the Japanese, the Germans and others have done.

I recognize there are practical and political implications in such a policy—job dislocation, local unemployment, regional disparities, to name a few. But the pill will have to be swallowed eventually, and better sooner than later. Proper planning, proper retraining programs will result in higher paying jobs with long-term employment prospects, without continuing non-productive government handouts.

There are CAE divisions which export into the United States now despite tariffs, and which sell in the domestic Canadian markets which are protected by substantial tariffs. I am thinking particularly of our sawmill machinery manufacturing plant in Vancouver, and our foundry operations and special steel product manufacturing facilities in Lennoxville, Quebec, Welland, Ontario, and Winnipeg, Manitoba.

There is no doubt that bilateral free trade with the United States would open up additional markets in the United States to these companies, and provide additional competition for their products in Canada from American suppliers who cannot now overcome the tariff advantages we enjoy. Generally speaking, we have to contend with a five to seven per cent tariff into the United States, while they must overcome a barrier of 15 to 17.5 per cent.

In reality, most of the advantage in the current situation is in our favour, and this is amplified by the relative value of our respective currencies at this time. But I firmly believe that these CAE companies, too, should be prepared to compete for the total business available in North America. If they cannot exist without tariff protection, and all other factors are equal, they will likely not prosper.

The Chairman: Thank you, Mr. Reekie. May I just ask for our record if you could give us, approximately, your total number of employees?

Mr. Reekie: Somewhere in excess of 4,500.

The Chairman: Could you give us a figure on the approximate percentage of your total production that you export?

Mr. Reekie: It was about 70 per cent of our manufactured products. I cannot say for this year because it may change a bit, but about 70 per cent of our manufactured production was exported in total. Now, all of our sales are not manufactured products. We have one company which is in the capital equipment distribution business and it would represent about 20 to 25 per cent of our total sales. This is not an export item at all.

The Chairman: It is a service company?

[Traduction]

rence si tous les obstacles commerciaux étaient éliminés entre le Canada et les États-Unis. L'industrie textile est souvent citée comme exemple. Mais nous devrions être prêts à abandonner certaines industries manufacturières si nous ne sommes pas en mesure de soutenir la concurrence et nous concentrer sur le développement d'industries qui sont ou qui peuvent être concurrentielles, comme l'ont fait les Japonais, les Allemands et d'autres peuples.

J'admets qu'une telle orientation aura des répercussions politiques et pratiques, notamment la suppression d'emplois, le chômage localisé, et les disparités régionales. Mais il faudra y passer tôt ou tard, et mieux vaut tôt. Une meilleure planification, des programmes de conservation d'emploi mieux adaptés permettront d'augmenter les rémunérations des emplois offrant des possibilités de carrière à long terme et le gouvernement n'aura pas à continuer de donner des subventions non productives.

À l'heure actuelle, des divisions de la CAE exportent aux États-Unis en dépit des tarifs et vendent une partie de leur production sur le marché canadien qui est protégé par des tarifs élevés. Je songe notamment à notre usine de fabrication de matériel de scierie à Vancouver et à nos aciéries et nos usines de fabrication de produits en acier spécial de Lennoxville au Québec, de Welland en Ontario et de Winnipeg au Manitoba.

Il ne fait pas de doute que le libre-échange bilatéral avec les États-Unis ouvrirait à ces usines d'autres marchés américains et intensifierait, pour les usines canadiennes, la concurrence que représentent les produits fabriqués par des sociétés américaines qui ne peuvent, à l'heure actuelle, passer outre aux tarifs dont nous profitons. En règle générale, les produits canadiens exportés aux États-Unis sont frappés d'un tarif de 5 à 7 p. 100 alors que les produits américains exportés au Canada sont frappés d'un tarif de 15 à 17,5 p. 100.

En réalité, nous sommes les grands gagnants de la situation actuelle et nous sommes encore plus favorisés par les valeurs relatives de nos devises. Cependant, je suis convaincu que ces sociétés de la CAE doivent également être prêtes à se tailler une place dans le marché global de l'Amérique du Nord. Si ces sociétés ne peuvent exister sans protection tarifaire, et tout autre facteur étant égal il est peu probable qu'elles prospèrent.

Le président: Merci, monsieur Reekie. Puis-je vous demander combien de personnes travaillent dans votre société?

M. Reekie: Un peu plus de 4 500 employés.

Le président: Quel pourcentage approximatif de votre production totale exportez-vous?

M. Reekie: C'était environ 70 p. 100 de nos produits manufacturés. Je ne saurais vous donner le chiffre pour cette année, car il peut varier, mais environ 70 p. 100 de nos produits manufacturés étaient exportés. Cependant, nos ventes ne regroupent pas seulement des produits manufacturés, nous avons une entreprise de vente de biens d'équipement dont les ventes représentent de 20 à 25 p. 100 de notre total. Ce n'est pas du tout de l'exportation.

Le président: Est-ce une entreprise de services?

[Text]

Mr. Reekie: It imports machinery and equipment or it represents other people. It is not part of our manufacturing activity.

The Chairman: But 70 per cent of what you manufacture is exported?

Mr. Reekie: That is right.

Senator Stanbury: And what proportion of that is to the United States?

Mr. Reekie: I would say more than half. In the automotive business it is practically all exported; but in the electronics business, frankly, we are much larger in the rest of the world than we are in the United States.

The Chairman: That is interesting, because if only half goes to the United States, much of that is from the automotive business.

Mr. Reekie: There is not that much in electronics.

The Chairman: In your other high technology areas you must have substantial exports to the rest of the world.

Mr. Reekie: Yes. As I mentioned earlier, we have more than one half of the world market for commercial flight simulators. We have nothing like one half of the American market, so we do much better in Europe. We are the chosen instrument of the German government for flight simulators. We sell them to Britain, to Yugoslavia, Switzerland, The Netherlands, Iran, Saudi Arabia, Morocco, Zaïre, New Zealand, and India. We have been most successful in those countries and in others, and our success is almost in inverse ratio to our success in the United States. Actually, we have been doing better in the last year in the United States, because, although we have not delivered that many there, we have received substantial orders there, mainly from the U.S. airlines. That is mostly since the value of the Canadian dollar has gone down. Prior to that we had trouble.

The Chairman: Thank you, Mr. Reekie.

I will turn now to Mr. Tate of Garrett Manufacturing Company.

Mr. W. C. Tate, Vice-President and General Manager, Garrett Manufacturing Limited, Rexdale, Ontario: Thank you, Mr. Chairman.

Good morning, honourable senators. I, too, am pleased to be appearing before you this morning to identify the niche that we occupy not only in the Garrett corporation but in the Canadian industrial scene. The committee work that you are doing, we think, is extremely important not only to a company such as ours but to other high technology people in the Canadian industry.

Garrett Manufacturing is a wholly owned subsidiary of the Garrett Corporation in Los Angeles. We were incorporated in Canada in 1954. We celebrated our 25th anniversary last year.

[Traduction]

M. Reekie: C'est une entreprise d'importation de machinerie et de biens d'équipement et elle représente d'autres personnes. Elle ne fait pas partie de notre secteur de fabrication.

Le président: Cependant, 70 p. 100 de vos produits manufacturés sont exportés?

M. Reekie: En effet.

Le sénateur Stanbury: Et quelle proportion va aux États-Unis?

M. Reekie: Plus de la moitié, je crois. Dans le secteur de l'automobile, nous exportons pratiquement toute notre production; cependant, dans le secteur de l'électronique, nous exportons beaucoup plus dans les autres pays du monde qu'aux États-Unis.

Le président: C'est intéressant, car si seulement la moitié de votre production s'en va aux États-Unis presque tous vos produits exportés sont fabriqués par le secteur de l'automobile.

M. Reekie: Il n'y en a pas beaucoup en électronique.

Le président: Dans les autres secteurs de techniques de pointe de votre société, vous devez faire des exportations importantes dans le reste du monde.

M. Reekie: Oui. Comme je l'ai dit précédemment, nous avons plus de la moitié du marché mondial de simulateurs de vol pour avions commerciaux. Nous sommes loins d'avoir la moitié du marché américain, mais nous faisons beaucoup mieux en Europe. Nous fournissons les simulateurs de vol au gouvernement allemand. Nous en vendons également en Grande-Bretagne, en Yougoslavie, en Suisse, aux Pays-Bas, en Iran, en Arabie Saoudite, au Maroc, au Zaïre, en Nouvelle-Zélande et en Inde. C'est dans ces pays et quelques autres que nous avons connu les plus grands succès, mais aux États-Unis, c'est l'inverse. En réalité, notre situation s'est améliorée pendant l'année dernière aux États-Unis car, bien que nous n'ayons pas encore livré beaucoup de matériel, nous avons reçu des commandes importantes, notamment des lignes aériennes américaines. Ces commandes ont été placées principalement depuis la chute du dollar canadien. Avant cela, nous avions des difficultés.

Le président: Merci, monsieur Reekie.

J'invite maintenant monsieur Tate de la société Garrett Manufacturing.

M. W. C. Tate, vice-président et directeur général, Garrett Manufacturing Limited, Rexdale, Ontario: Merci, monsieur le président.

Bonjour, messieurs les sénateurs. Je suis, moi aussi, heureux de venir vous présenter mon témoignage ce matin afin de vous préciser la place que nous occupons non seulement dans le conglomérat Garrett, mais également sur la scène industrielle canadienne. Je suis persuadé que votre travail est extrêmement important, non seulement pour une entreprise comme la nôtre, mais également pour les autres entreprises de technologie de pointe du Canada.

La société Garrett Manufacturing est une filiale à part entière de Garrett Corporation de Los Angeles. Nous nous sommes constitué en société au Canada en 1954. L'année

[Text]

In 1960, after being for the first six years basically a sales and repair and overhaul house for Garrett equipment in Canada, we accepted the true intent of the then recently established Defence Production Sharing Agreement between the United States and Canada, and Garrett transferred the responsibility for its temperature control product line from Los Angeles to Garrett Manufacturing. With the transfer of the product they challenged the Canadian company to assume the full research, design, development, manufacturing and support on a world-wide basis. In today's vernacular they are calling it "world product mandate". At that time that was not the phrase, but that is what it turned out to be.

The significance of that move can be assessed by the fact that, when the product line was transferred, GML was doing less than \$1 million business a year, employed fewer than 100 people, and exported nothing. Today, as of 1979, we employ in excess of 1,000 people with sales in excess of \$55 million per year, of which 80 per cent is exported. Three quarters of those exports are to the United States.

With the introduction of the Defence Production Sharing Program, free trade on military procurement was established between Canada and the United States. There was no duty barrier anymore on the military program, and it also eliminated a significant factor, the Buy-America Act, under which United States firms were given preferential treatment. There was, however, no such agreement on commercial aircraft. Canadian manufacturers of commercial aircraft equipment were faced with the competitive impact of U.S. duty on selling their products to the commercial or the light aircraft markets. On the other hand, U.S. companies doing business in Canada had no such Canadian duty to overcome. If it was airborne equipment that came into the country, it came in duty free. However, when GATT negotiations are finally resolved, the commercial difficulties should disappear and we will be selling into the United States on a duty-free basis as well.

Although we originally received the transfer of technology on temperature controls from Garrett, we have since then, with some assistance from the Canadian government for research and development activity, established a state-of-the-art technical team not only for temperature control systems but also for our other products, including thin and thick film hybrid microcircuits, specialized communications equipment for search and rescue and air-to-ground communications, and some aerospace ground test equipment.

In the time frame of 1963 to 1979 we received \$8.2 million worth of government assistance for research and development, we spent \$22.2 million of our own company funds, and our average over the years, depending on the programs that we were involved in at the time for research and development expenditures, was in total between 5 and 12 per cent of our

[Traduction]

dernière, nous avons célébré notre 25^e anniversaire. En 1960, après avoir été pendant six ans un centre canadien d'entretien et de vente du matériel Garrett, nous avons saisi l'intention réelle de l'Accord canado-américain sur le partage de la production de défense qui venait d'être signé et la société américaine a transféré de Los Angeles à Garrett Manufacturing la responsabilité de ses produits de régulation de température. Par ce transfert, la société américaine chargeait sa filiale canadienne de toutes les opérations de recherche, de conception et de développement, de fabrication et d'entretien sur le plan mondial. Dans le jargon actuel, on appelle ce transfert un «mandat mondial». Cette expression n'était pas connue à l'époque, mais en réalité c'est bien ce dont il s'agissait.

La portée de ce geste peut être évaluée si l'on songe qu'à l'époque, la GML avait un chiffre d'affaires annuel inférieur à \$1 million, employait moins de 100 personnes et n'exportait rien. A l'heure actuelle, c'est-à-dire en 1979, nous employons plus de 1,000 personnes, notre chiffre de vente dépasse les \$55 millions par année et nous exportons 80 p. 100 de notre production. Les $\frac{3}{4}$ de ces exportations sont destinées aux États-Unis.

Grâce à l'Accord sur le partage de la production de défense, le libre-échange du matériel militaire était institué entre le Canada et les États-Unis. Il n'y avait plus de barrière tarifaire sur le matériel militaire et cet accord a également éliminé un facteur important, les lois «Buy-America», qui accordaient préférence aux entreprises américaines. Il n'y avait cependant pas d'accord semblable sur le matériel aéronautique commercial. Les fabricants canadiens de matériel aéronautique commercial devaient faire face à la concurrence intensifiée par un droit de douane américain pour vendre leurs produits sur les marchés de l'aviation commerciale et privée. Par contre, les entreprises américaines faisant affaires au Canada n'avaient pas à payer de droit de douane canadienne. Si le matériel qui était exporté au Canada était du matériel aéroporté, il entrait franco de droit. Cependant, lorsque les négociations du GATT seront enfin terminées, ces difficultés commerciales devraient disparaître et nous aussi, nous vendrons sur les marchés américains franco de droit.

Bien qu'à l'origine, nous avons reçu la technologie de la régulation de la température de la société Garrett, avec l'aide du gouvernement canadien en matière de recherche et de développement, nous avons depuis lors, regroupé une équipe technique très spécialisée, non seulement en matière de circuits de régulation de température, mais également pour nos autres produits, notamment les microcircuits différentiels sur des films de diverses épaisseurs, du matériel spécialisé de communication pour la recherche et le sauvetage et les communications air-sol, ainsi que certaines pièces de matériel d'essai au sol du matériel aéronautique.

Entre 1963 et 1979, nous avons reçu \$8,2 millions en subventions gouvernementales de recherche et de développement, nous avons dépensé \$22,2 millions de notre propre argent et notre moyenne annuelle, dépendant des programmes de recherche et de développement que nous poursuivions, varie entre 5 et 12 p. 100 du total de nos ventes. Comme monsieur

[Text]

total sales. As Mr. Reekie has suggested, on average the ratio of research and development to sales is about 6 per cent.

Our parent company does not compete with our products, nor do we compete with theirs; but there is a large reservoir of technology available to us within the manufacturing units in the United States, and we use it wherever it is practicable.

GML plans its own research and development programs and dialogues at least twice a year with the parent company and the other manufacturing units' engineering personnel. Where there is no conflict, these plans are usually approved for us to proceed.

Although we do compete on a "stand-alone" basis in some of our products, quite often our temperature control systems are sold as part of an overall environmental control system through our Los Angeles division. Naturally, this helps us by assisting us in getting on-board aircraft where the prime has decided that the systems approach will be used. This approach is used on most high performance aircraft today.

One question that arises quite often came up last week, when, in a meeting that Mr. Keating and I were at, we were asked whether there was a possibility of the repatriation of products by the parent firm. Naturally, that is a question that must be considered in any overall strategy either by government or corporations.

The establishment of a highly technically-oriented engineering group and facilities for production makes it far more difficult to move than it would for a branch plant operation which is not doing its own design or development or manufacturing in Canada. It is true, that, if key personnel do not wish to relocate, then the transfer of technology becomes far more difficult, expensive and time consuming and can be a serious deterrent to any real repatriation of products. The decision to move from Canada, in our particular case, would more than likely be made on the basis of the impact of the overall Canadian economic scene on the company's Canadian operations rather than for the simple repatriation of a product.

Yesterday afternoon several senior personnel from our parent corporation in Los Angeles and I gave this message to a group of senior people from the Ministry of State for Economic Development and the Department of Industry, Trade and Commerce.

There was a suggestion in Mr. Dobell's letter that we should indicate any areas of concern or difficulties that we might have in dealing with the United States that are not related to customs. Well, some of them have been mentioned before, but just let me reiterate those that impact on our particular operation.

There are some regulatory matters which can cause difficulty, such as security qualifications for particular high performance military aircraft, and technology such as nuclear harden-

[Traduction]

Reekie l'a suggéré, le rapport moyen des sommes affectées à la recherche et au développement par rapport au total des ventes est d'environ 6 p. 100.

Notre société-mère ne fait pas concurrence à nos produits et nous ne faisons pas concurrence aux siens. Cependant, chaque centre américain de fabrication représente pour nous un immense réservoir de technologie dans lequel nous puisons au besoin.

La GML planifie ses propres programmes de recherche et de développement et discute au moins deux fois l'an avec les ingénieurs de la société-mère et des autres usines de fabrication. En règle générale, si nos projets n'entrent pas en conflit avec d'autres, ils sont approuvés.

Bien que nous essayons souvent de vendre nos produits indépendamment, il arrive souvent que nos circuits de régulation de température soient vendus avec les systèmes de conditionnement d'air de la division de Los Angeles. Bien sûr, cela nous aide à placer de notre matériel à bord de l'avion lorsque le principal fabriquant a décidé d'utiliser l'approche systématique. Cette approche est utilisée sur la plupart des avions à haute performance.

Une question qui a été soulevée assez souvent est ressortie la semaine dernière lors d'une rencontre à laquelle monsieur Keating et moi-même assistions. On nous a demandé s'il était possible que la société-mère décide de rapatrier un produit. Il s'agit bien sûr d'une question sur laquelle doivent se pencher le gouvernement et les sociétés dans l'élaboration d'une stratégie globale.

La création d'un groupe d'ingénieurs très spécialisés et d'un centre de recherche et de production rend le rapatriement beaucoup plus difficile que s'il ne s'agissait que d'une exploitation de filiale qui ne fait pas sa propre conception, ni son développement ni sa fabrication au Canada. Si les cadres ne veulent pas déménager, il est vrai que le transfert de la technologie devient beaucoup plus difficile, qu'il coûte plus cher et qu'il prend plus de temps; ainsi, en définitive, tout cela peut agir comme un empêchement grave à tout rapatriement réel du produit. La décision de sortir du Canada, dans le cas qui nous intéresse particulièrement, serait sûrement prise à la lumière de l'incidence de l'économie globale canadienne sur l'exploitation canadienne de la société plutôt que pour le simple fait de rapatrier le produit.

Hier après-midi, des cadres de notre société-mère à Los Angeles et moi-même avons transmis ce message à des hauts fonctionnaires du ministère d'État au Développement économique et du ministère de l'Industrie et du Commerce.

Dans sa lettre, monsieur Dobell nous demandait d'indiquer les problèmes que nous pouvions avoir, autres que la douane, dans nos transactions avec les États-Unis. Eh bien, on a déjà fait allusion à certains de ces problèmes mais permettez-moi quand même de vous rappeler ceux qui ont une incidence particulière sur notre exploitation.

Il existe certaines questions de réglementation qui peuvent nous causer des difficultés, notamment les attestations de sécurité de certains avions militaires à haute performance, des

[Text]

ing, which is still a problem for any Canadian company that has to have that technology to participate, and small business legislation set-asides, and naturally the nationalistic tendencies of the people with whom you are attempting to do business. These are all matters that can either be overcome or avoided, particularly if you have a close tie-in with a U.S. parent or the U.S. company has a high regard for your product and wishes to see you on the program.

There is no doubt that United States business is extremely important to GML and the Canadian aerospace industry, since with some notable exceptions the U.S. has been the world leader in commercial aerospace and military aerospace programs.

Through our involvement in the U.S. market, we export commercial aircraft components to every part of the world, and our temperature controlled systems are on something in excess of 70 per cent of the world commercial and military aircraft. Included in the military aircraft are all the NFA contenders, the F-14, F-15, F-16 and F-18. When one flies today on A DC-9 or DC-10, 727, 737, A-300, A-310, you are probably made comfortable by our particular equipment. We have most recently been selected for the new 757 and 767 Boeings. That will be the first digital temperature control system sold.

The Chairman: Is that the total control system, or some component of it?

Mr. Tate: It is the electronics of the environmental system. It is the total temperature control—the boxes, the sensors, and so forth.

I am also very pleased to say that we are on the Challenger, and we are looking forward to that being a good program.

In essence, we now have, or soon will have, "free trade" between the U.S.A. and Canada for aerospace equipment, which should not prove to be a hardship on Canadian companies, but, to the contrary, should prove beneficial to these companies in being able to penetrate the U.S. aircraft industry.

The Chairman: Thank you, Mr. Tate.

We now turn to our last witness this morning, Mr. Keating.

Mr. Ronald R. Keating, President, Litton Systems Canada Limited, Rexdale, Ontario: Thank you, Mr. Chairman.

Honourable senators, I thank you for giving me this opportunity to contribute to your examination of Canada-United States trade relations. As you noted in the introduction, I am, for the 1980-81 period chairman of the Air Industries Association of Canada, in addition to being President of Litton Systems Canada Limited. I mention this because I think the capacity in which I am speaking should be made clear.

[Traduction]

techniques telles que le durcissement nucléaire qui représente encore un problème pour toute entreprise canadienne qui doit connaître cette technologie pour participer et enfin des dispositions législatives favorisant les petites entreprises. Un dernier facteur qu'il ne faut pas oublier, les tendances nationalistes des gens avec qui vous essayez de faire affaires. Ce sont là des questions qui peuvent toutes être évitées ou surmontées, notamment si vous êtes étroitement lié avec une société-mère américaine ou avec une société américaine qui tient votre produit en haute estime et désire que vous participiez au programme.

Il ne fait pas de doute que le marché américain soit extrêmement important pour la société GML et l'industrie aérospatiale canadienne car, sauf quelques exceptions importantes, les États-Unis ouvrent la marche en matière de programmes aérospatiaux et militaires.

Grâce à notre percée sur le marché américain, nous exportons des pièces d'avions commerciaux dans toutes les parties du monde et plus de 70 p. 100 des avions militaires et commerciaux de tous les pays du monde sont dotés de nos circuits de régulation de température. Dans les avions militaires, il faut compter tous les modèles en lice dans le cadre du programme canadien du nouveau chasseur, les F-14, F-15, F-16 et F-18. Dans un vol à bord d'un DC-9, d'un DC-10, d'un 727, d'un 737, d'un A-300 ou d'un A-310, vous devez probablement votre confort à notre équipement. Nous venons d'être choisis pour les nouveaux Boeing 757 et 767. Ces avions seront dotés des premiers circuits numériques de régulation de température à être vendus.

Le président: Est-ce là tout le circuit de régulation ou seulement une partie?

M. Tate: C'est la composante électronique du système de conditionnement d'air. Ce sont tous les contrôles de température, les boîtes, les détecteurs etc.

J'ai également le plaisir de vous dire que notre circuit est intégré au Challenger et nous croyons qu'il s'agit là d'un bon programme.

Essentiellement, nous avons maintenant, ou nous aurons sous peu, un «libre-échange» entre le Canada et les États-Unis en matière de matériel aéro spatial. Ce qui ne devrait pas créer de difficultés aux sociétés canadiennes, bien au contraire, car elles pourront pénétrer sur le marché américain de l'aéronautique.

Le président: Merci, monsieur Tate.

Nous écouterons maintenant notre dernier témoin de ce matin, monsieur Keating.

M. Ronald R. Keating, président, Litton Systems Canada Limited, Rexdale, Ontario: Merci, monsieur le président.

Messieurs les sénateurs, je vous remercie de m'avoir invité à contribuer à votre étude des relations commerciales canado-américaines. Comme vous l'avez souligné dans votre introduction, je préside pour l'année 1980-1981 l'Air Industries Association of Canada, en plus d'être président de Litton Systems Canada Limited. Je donne cette précision car je crois que tous doivent savoir en quelle qualité je suis ici ce matin.

[Text]

As two of my colleagues on this panel represent companies which are currently members of the AIAC, and you have previously heard from other members of the association, it seems more appropriate for me to speak in my role as president of Litton Canada. I assume, Mr. Chairman, that before inviting a presentation from Litton Canada, your committee reviewed the salient points in our company's current operations and its corporate history. It seems probable, then, that I can keep my introduction and background to a minimum and direct my comments primarily to a presentation of my views on a bilateral free trade agreement between Canada and the United States.

As background, the main point I wish to establish is that the growth of Litton Canada as a component of, and a contributor to, high technology industry in this country is based on input from three sources. These are: the capabilities of the people who work, and who have worked, in our company; the commitment of governments to a strong support role in helping this company to realize its potential as a high technology Canadian company capable of producing competitively on a world scale; and the continuous support we receive from our parent firm, Litton Industries Inc. This support from the parent company has been and continues to be not only material and technological, but also support in terms of attitude.

For example, technology representing millions of dollars invested by the parent organization has been freely transferred to the Canadian company. What we have earned using that technology has been left in Canada for Canadian research and development rather than transferred to the parent as a return on its investment.

As indicated in Chart No. 1, in the 20 years we have been in Canada our sales have totalled \$863 million, of which 85 per cent has been for export. Our total retained earnings have been reinvested in the Canadian company, and since 1971 we have made additional investments of \$36 million of R & D funds for the development of indigenous Canadian products. Our current projection reflects a further investment of \$51 million over the next five years.

With the input and support of those three entities which I mentioned, this company, manned and managed by Canadians, has established a respected presence for itself in an intensely competitive market for high technology commercial and military products and services. It could not have done this, and would probably not have survived if even one of those entities—employees, government or the parent company—had held back on the support it did contribute.

This experience, of course, influences our assessment of the value of bilateral free trade between Canada and the United States. It does this because our company has operated and still operates under conditions which could be so defined right now. Our access to the U.S. market for military equipment is covered by the Defence Production Sharing Agreement and is not, therefore, hindered by tariffs in any essential respect. The conditions are similar, though not identical, for our commercial equipment classed as aircraft components. For our com-

[Traduction]

Comme deux de mes collègues ce matin représentent des compagnies membres de l'AIAC et comme vous avez déjà entendu le témoignage d'autres membres de l'Association, il me semble plus à-propos de parler en tant que président de Litton Canada. Je suppose, monsieur le président, qu'avant d'inviter un représentant de Litton Canada à venir témoigner les membres de votre comité ont étudié les principaux points de l'exploitation actuelle de la société et son historique. Par conséquent, je crois n'avoir à faire qu'une petite introduction et pouvoir m'attacher à des observations sur une entente de libre-échange bilatéral entre le Canada et les États-Unis.

Premièrement, je désire d'abord vous dire que la croissance de Litton Canada en tant que membre de l'industrie des techniques de pointe du pays repose sur trois sources. Les voici: les compétences des gens qui travaillent ou qui ont travaillé dans notre société; les engagements des gouvernements qui nous ont aidés à réaliser notre potentiel en tant qu'industrie canadienne de pointe, d'être concurrentielle au niveau mondial; et enfin, l'appui permanent que nous recevons de notre société mère, Litton Industries Incorporated. Cet appui de notre société mère a toujours revêtu non seulement un aspect matériel et technique, mais également notre société mère nous appuie par son attitude.

Par exemple, des techniques représentant des investissements de millions de dollars faits par la société mère ont été transférées à la filiale canadienne. Les profits découlant de ces technologies sont restés au Canada et ont été affectés à la recherche et au développement au Canada. Ils n'ont pas été remis à la société mère en échange de son investissement.

Comme le montre le graphique 1, depuis 20 ans que nous sommes au Canada, nos ventes se sont élevées à \$863 millions dont 85 p. 100 sur les marchés étrangers. La totalité de nos bénéfices non répartis ont été réinvestis dans la société canadienne et, depuis 1971, nous avons ajouté \$36 millions aux allocations de recherche et de développement pour mettre au point des produits canadiens. Nous prévoyons investir encore \$51 millions au cours des cinq prochaines années.

Grâce à l'apport des trois sources que je viens de mentionner, notre société, exploitée et dirigée par des Canadiens, a réussi à se tailler une place respectable dans le marché très concurrentiel des produits et services de haute technicité commerciaux et militaires. La société n'aurait pas connu le même succès, et de fait, elle n'aurait probablement pas survécu si une seule de ces sources, que ce soit les employés, le gouvernement ou la société mère, n'avait pas accordé tout l'appui possible.

Cette expérience, bien sûr, influence notre opinion du libre-échange bilatéral entre le Canada et les États-Unis. En effet, notre société fait affaires dans des conditions que nous définirons maintenant. Notre accès au marché américain de matériel militaire est régi par l'Accord canado-américain sur le partage de la production de défense et n'est pas frappé de tarifs. Des conditions semblables s'appliquent à notre matériel commercial tombant dans la catégorie des pièces d'avion. Un accord de libre-échange bilatéral avec les États-Unis pourrait profiter à



CHART 1

COMPANY CONTRIBUTION TO THE NATIONAL ECONOMY

CUMULATIVE TO
JULY 1980

Sales revenue	-	\$863M
Export sales	-	\$734M
Canadian content	-	55% average
Canadian materials purchased (FY 80)	-	\$35 million - 45% of materials purchased
Taxes paid	-	\$82.5M
Payroll	-	\$3.6 million/month avge.
Retained earnings in Canada	-	\$39.3M
Research & development (1971 to 1980)	-	\$36.0M

GRAPHIQUE 1

CONTRIBUTION DE LA SOCIÉTÉ
À L'ÉCONOMIE NATIONALECUMULATIVE JUSQU'À
JUILLET 1980

Revenu des ventes	-	\$863 millions
Ventes à l'étranger	-	\$734 millions
Participation canadienne	-	moyenne de 55%
Achat de matériaux canadiens (AF 80)	-	\$35 millions, soit 45% de tous les matériaux achetés
Impôts versés	-	\$82,5 millions
Salaires	-	\$3,6 millions par mois en moyenne
Bénéfices non répartis au Canada	-	\$39,3 millions
Recherche et développement (de 1971 à 1980)	-	\$36 millions

[Text]

pany, and I believe for any Canadian company that has similar advantages, a bilateral free trade agreement with the U.S.A. would be beneficial.

It should be assumed that this would not be the case for all Canadian industry. I assume this because I do not want to make judgments about the competitiveness of industries other than our own, but I am sure we should accept the fact that some period for adjustment to free trade would be demanded by industries who believe they would be adversely impacted by it.

This leaves us, with the option of selective bilateral free trade, which is what we have to some extent, for example, in the Canada-U.S. Auto Pact and, in a different vein, the Defence Production Sharing Agreement.

Selective bilateral free trade could be viewed as a stage-by-stage implementation of a comprehensive free trade agreement between Canada and the United States. It would be introduced in this way to allow adversely affected industries to redirect their energies or adjust in other ways. However, if this became known as policy, it seems probable that, because of what people expect to happen, corporate reactions, and the adverse effects from them, would be no less abrupt than they would be if the bilateral arrangement were put into effect at once and across the board.

Even selective free trade would have to offer advantages to both countries. Because we Canadians are the weaker of the two participants, it would be up to us to create the offsetting benefits for the Americans in exchange for our free access to their market. After all, mutual free access is not really a fair trade if one market is ten times the size of the other. So, either way, Canada would have to be prepared to let some industries die a natural death, and rely on American suppliers for the products they formerly provided.

If we are to even consider bilateral free trade, selective or across the board, we should, indeed we must, have in place a national industrial strategy which will enable us to negotiate the offsetting benefits we require to maintain a healthy level of employment, our share of high quality jobs, a stable Canadian dollar and reasonable opportunities for growth. If we set our negotiating objectives on the basis of group or regional pressures, we would be better off without the free trade arrangement.

I have had some difficulty in defining for my own consideration what would constitute free trade under a bilateral arrangement. For example, as I pointed out at the beginning of my presentation, Litton Canada got its start because of a

[Traduction]

notre société et aux autres entreprises canadiennes jouissant des mêmes avantages.

Il faut cependant supposer que ce ne serait pas le cas pour toutes les industries canadiennes. Je le suppose, car je ne veux pas porter de jugement de valeur sur la force concurrentielle d'industries autres que la nôtre, cependant, nous devons reconnaître que les industries croyant souffrir d'un accord de libre-échange demanderaient une certaine période d'ajustement.

Il nous reste donc l'option du libre-échange bilatéral sélectif, ce que nous avons actuellement dans une certaine mesure, par exemple aux termes de l'accord canado-américain de l'automobile et dans un secteur différent, l'accord relatif au programme de participation de la production de défense.

On pourrait considérer le libre-échange bilatéral sélectif comme la mise en œuvre étape par étape d'un accord sur le libre-échange généralisé entre le Canada et les États-Unis. Cette façon de procéder permettrait aux industries défavorablement touchées de trouver d'autres débouchés pour leurs ressources ou de s'adapter par d'autres moyens. Cependant, si ceci devenait une politique, il semble probable qu'en raison des attentes de la population, les réactions des corporations et les effets nocifs qu'elles subiraient, seraient aussi fortes que si un accord bilatéral avait été mis en vigueur immédiatement et dans tous les secteurs.

Même le libre-échange sélectif devra offrir des avantages aux deux pays. Étant donné que nous, Canadiens, sommes le plus faible des deux participants, il nous incombe d'offrir des avantages compensatoires aux Américains en échange de notre libre accès à leur marché. Après tout, le libre accès mutuel ne constitue pas réellement un commerce juste, si un des deux marchés est dix fois plus grand que l'autre. Donc, d'un côté ou de l'autre, le Canada devrait être prêt à laisser certaines industries s'éteindre et s'en remettre aux fournisseurs américains pour les produits qu'elles fournissaient auparavant.

Si nous devons même considérer le libre-échange bilatéral, sélectif ou généralisé, nous devrions et nous devons certainement, adopter une stratégie industrielle nationale qui nous permettra de négocier des avantages compensatoires dont nous avons besoin pour maintenir un niveau d'emploi sain, notre part d'emplois spécialisés, un dollar canadien stable et une possibilité de croissance raisonnable. Si nous établissons nos objectifs de négociation en tenant compte des pressions régionales ou de groupe, il vaudrait encore mieux de ne pas avoir d'accord sur le libre-échange. J'ai eu certaines difficultés à définir, pour ma propre satisfaction, ce qui constitue le libre-échange aux termes d'un accord bilatéral. Par exemple, comme je l'ai souligné au début de ma présentation, Litton Canada a été fondé suite à une demande du gouvernement canadien voulant que la société mère des États-Unis ait un contenu canadien important dans le système de navigation par inertie pour le F.104 comme condition dans le contrat.

Il ne s'agit pas d'un tarif, mais cela ne semble pas non plus être un commerce de libre-échange.

[Text]

Canadian government demand that the U.S. parent company arrange to have a substantial Canadian content in the inertial navigation system for the F.104 as a condition in the contract it was to award. That is not a tariff, but it does not sound much like free trade either.

Litton Canada today has a strong, even a dominant position as a world-scale producer of inertial navigation systems for commercial aircraft. We earned that mandate, but before we were given the opportunity to earn it, there was, and there had to be, Canadian government intervention on our behalf.

As shown in Chart No. 2, during our first eight years our company's size and capabilities expanded dramatically under the impetus of military production. Between 1968 and 1970, however, this facet of our activity shrank in an equally dramatic way. We believed then that the best available prospects for us were in the area of commercial navigation systems, and we knew that a division of our parent company had developed the technology for commercial INS.

We made strong representations for a product charter in this field.

In this we received support from the Canadian government, which had become concerned about our bleak future. The reason for the concern was that the government had supported us during the previous ten years and was vitally interested in keeping alive the technological base which had been developed in Litton Canada. To this end, the government offered to continue supporting the Canadian company's efforts to develop a second generation commercial INS and also pledged the capital support needed to facilitate the firm's transition from military to commercial production of these inertial navigation systems, again, however, our proposal to the parent company was conditional: this time upon the complete transfer of the other U.S. division's product charter in commercial navigation systems to Litton Canada.

Obviously, as the transfer has occurred, there were advantages to the parent organization, but not necessarily to the other U.S. division in the arrangement. In any event, the Canadian company successfully developed the second generation commercial system and it immediately received a solid endorsement in the market. This was in 1971 and today Canadian made Inertial navigation systems are in the aircraft of 70 of the world's airlines, and sales have generated a cash flow which has supported additional long term research and development programs in Canada.

As you can see from Chart No. 3, it has been quite a success story. But the question we have to answer is whether, under a bilateral free trade agreement, the prerequisite Canadian financial clout could have been applied without violating the letter or the spirit of the agreement. In this respect, it should be kept in mind that in many crucially important areas, including some important aspects of energy production, we do

[Traduction]

Litton Canada occupe aujourd'hui une position importante et même dominante à titre de producteur mondial de systèmes de navigation par inertie pour les avions commerciaux. Nous avons travaillé pour obtenir ce mandat, mais avant de pouvoir le faire, il y a eu, et il devait y avoir, l'intervention du gouvernement canadien en notre nom.

Comme le montre le graphique n° 2, la dimension et la capacité de notre société se sont considérablement élargies au cours des premiers huit ans, en raison de la production militaire. Cependant, entre 1968 et 1970, cette facette de nos opérations a aussi considérablement diminué. Nous avons cru alors que les meilleures perspectives d'avenir pour nous étaient dans le secteur des systèmes de navigation commerciale, et nous étions au courant qu'une division de notre société mère avait mis au point la technologie voulue.

Nous avons fait de fortes pressions pour obtenir un répertoire de produits dans ce secteur.

Le gouvernement canadien, qui se préoccupait alors de notre avenir peu prometteur, nous a appuyés dans nos démarches. La raison pour laquelle le gouvernement se préoccupait de notre avenir est qu'il nous avait appuyé au cours des dix années précédentes et était très intéressés à voir se poursuivre la technologie qui avait été mise à point à Litton Canada. À cette fin, le gouvernement a offert de continuer à appuyer les efforts des sociétés canadiennes à mettre au point une seconde série des systèmes de navigation par inertie commerciaux et a aussi garanti les fonds nécessaires à faciliter la transition de l'entreprise de la production militaire commerciale à ces systèmes de navigation par inertie. Ici encore cependant notre proposition à la société-mère était conditionnelle: cette fois qu'il y est transfert complet du répertoire des produits de toutes les autres divisions américaines engagées dans les systèmes de navigation commerciale, à Litton Canada.

Évidemment, à mesure que le transfert s'est fait, la société mère a joui de certains avantages, mais pas nécessairement les autres divisions américaines. De toute façon, l'entreprise canadienne a réussi à mettre au point une seconde série de systèmes commerciaux qui ont immédiatement été très bien accueillis sur le marché. C'était en 1971 et aujourd'hui, 70 compagnies aériennes ont des systèmes de navigation par inertie fabriqués au Canada, et les bénéfices provenant des ventes ont permis d'appuyer de nouveaux programmes de recherche et de développement à long terme au Canada.

Comme vous pouvez le voir sur le graphique numéro 3, ces opérations ont eu un succès retentissant. Mais la question à laquelle nous devons répondre est de savoir si, aux termes d'un accord de libre échange bilatérale, les prérequis concernant l'apport financier du Canada auraient pu être appliqués sans violer l'accord ou l'esprit de cet accord. Il ne faudrait pas oublier à cet égard que dans un grand nombre de secteurs très

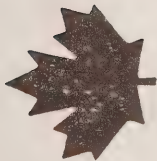
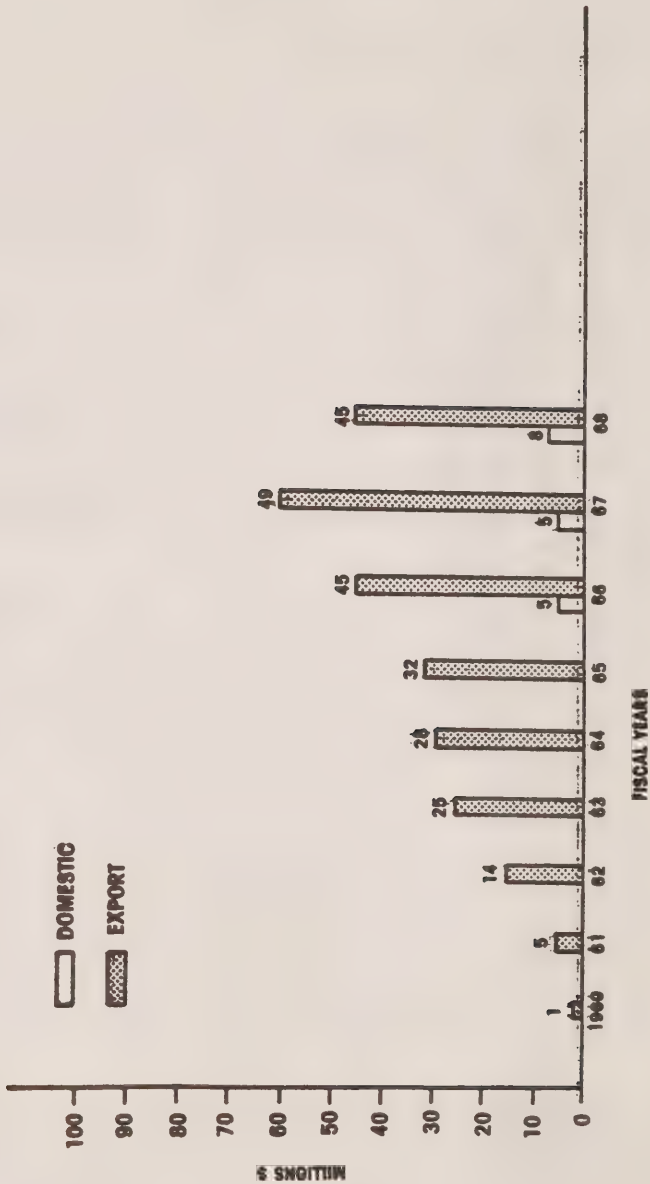
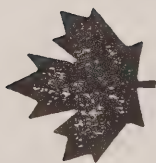


CHART 2

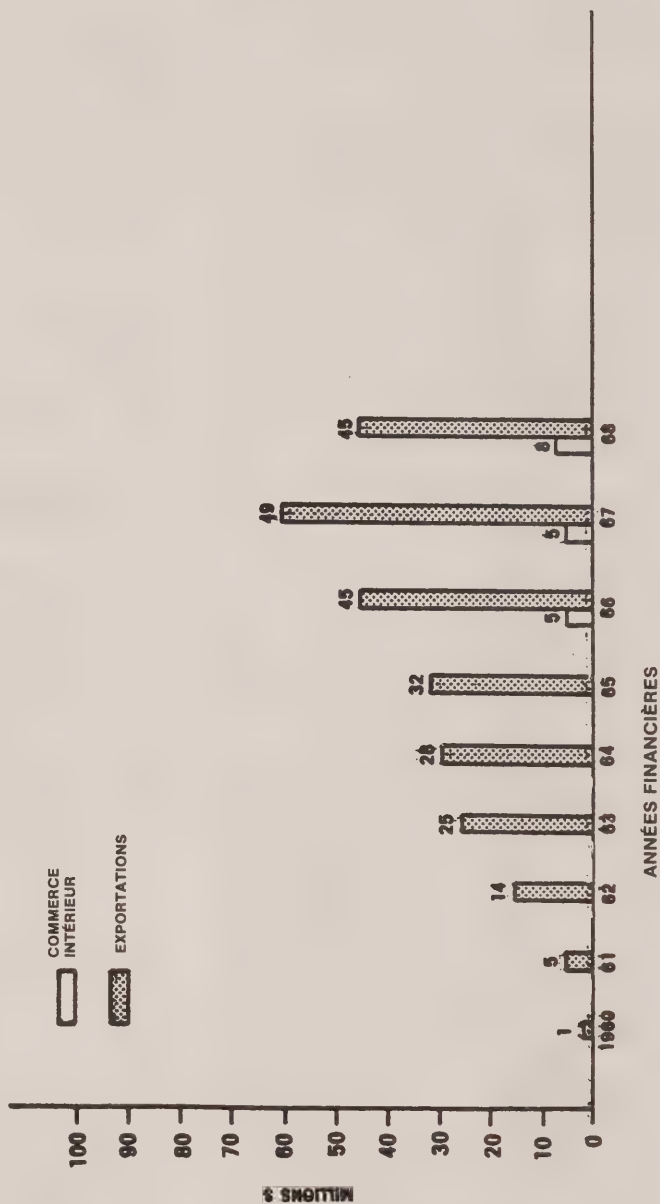
**LSL EXPORT SALES ARE OF
SIGNIFICANT IMPORTANCE
TO CANADIAN ELECTRONICS INDUSTRY**



GRAPHIQUE 2



LES VENTES DE LSL À L'ÉTRANGER SONT D'UNE IMPORTANCE VITALE POUR L'INDUSTRIE CANADIENNE DE L'ÉLECTRONIQUE



[Text]

not have the necessary technology and would have to rely on transfers of it.

Since Litton Canada, with the advantage of transferred technology as a base, has established the facilities, the capabilities and its own technology to give us a comparative advantage in a wide range of high technology products, as shown in Chart No. 4, we would, I am sure, benefit from a free trade arrangement—bilateral or multilateral. We have competed successfully on the international market in the face of protectionism built up in many areas of the market-place.

Because of the advantages we have built up, we do not believe that a free trade situation would lead the parent organization to consolidate, in the U.S., production of our important lines. The parent firm certainly had this option in the case of the navigation system for the U.S. Cruise missile. This is a major contract, and yet we were able to bid for, and win, a position as a supplemental supplier of the inertial navigation system for this vehicle—a contract that could produce a billion dollars worth of business in Canada in the next 12 years, with nearly 19,000 man-years of work created in this country over that period.

That we were given this opportunity, and many others as well, is all the reassurance I need that we would not lose mandates to parent company divisions because of a bilateral free trade agreement and that we would have every opportunity to benefit from such an agreement. I stress, though, that this is the result of the help we were given—help that has enabled us to become, independently, an important operating member of the world-wide company.

However, I am not sure that a bilateral free trade agreement would be beneficial to Canadian industry in total, even the high technology industries in which Canadians do seem to be able to develop a comparative advantage quite quickly. This is primarily because, under an across-the-board or even a selective free trade arrangement, the terms might, one way or another, have to preclude the help that our company received. Other Canadian firms, with similar potential in other areas, could be deprived of the technological and financial leg-up which we received.

Accordingly, I favour the creation of the necessary conditions to encourage the type of parent-subsidiary relationship that exists between Litton Systems Canada and its multinational parent, specifically, this means encouraging the transfer of technology where the existence of a comparative advantage is indicated; the retention of earnings in amounts needed to fund Canadian R&D, and the awarding of product mandates when it is in the overall corporate interest to do so. The main incentive for the parent organization in this arrangement is the opportunity to build a valuable corporate asset in a hospitable environment. A hospitable environment I define as being one

[Traduction]

importants, y compris certains aspects de la production énergétique, nous n'avons pas la technologie nécessaire et nous devons compter sur les transferts de technologie.

Depuis que Litton Canada, profitant des avantages des transferts de technologie, a commencé ces opérations, et sa propre technologie, on peut constater sur le graphique numéro 4 les avantages comparatifs dans une grande variété de produits de haute technologie. Je suis assuré que nous pourrions bénéficier d'un accord de libre échange-bilatéral ou multilatéral. Nous avons réussi à soutenir la concurrence sur le marché international face au protectionnisme dans de nombreux secteurs du marché.

Étant donné les avantages dont nous jouissons maintenant, nous sommes d'avis que le libre échange n'aiderait pas la société mère à consolider la production de nos produits importants aux États-Unis. La société mère a certainement eu le choix en ce qui concerne le système de navigation pour les missiles de croisière aux États-Unis. Il s'agit d'un contrat important, et malgré tout, nous avons pu présenter une soumission et nous avons réussi à devenir un fournisseur supplémentaire de systèmes de navigation par inertie pour cet engin—contrat qui pourrait apporter au Canada des affaires de plusieurs milliards de dollars au cours des douze prochaines années et créer des emplois pour presque 19,000 années-hommes dans notre pays au cours de cette période.

Le fait d'avoir obtenu ce contrat, et beaucoup d'autres aussi, me donne la certitude que les divisions des sociétés mères ne peuvent perdre leur mandat dans le cadre d'un accord de libre échange bilatéral et que nous pourrions grandement bénéficier d'un tel accord. J'insiste cependant sur le fait que c'est grâce à l'aide que nous avons reçue—aide qui nous a permis de devenir, à titre indépendant, une exploitation importante d'une société mondiale.

Cependant, je ne suis pas certain qu'un accord de libre échange bilatéral serait avantageux pour toute l'industrie canadienne, même pour les industries de technologie de pointe où les Canadiens semblent être en mesure d'obtenir des avantages comparatifs assez rapidement. Ceci est primordial parce que les termes d'un accord de libre échange général ou sélectif pourraient priver d'une façon ou d'une autre notre société de l'aide qu'elle pourrait recevoir. D'autres entreprises canadiennes, ayant un potentiel semblable dans d'autres secteurs, pourraient aussi être privées de l'aide technologique et financière que nous avons reçue.

Je suis donc en faveur de l'établissement des conditions nécessaires pour encourager le genre de relations entre la société mère et ses filiales qui existent entre Litton Systems Canada et la société mère multinationale. Précisément, il s'agit d'encourager le transfert de technologie où il existe des avantages comparatifs; consacrer des fonds au financement de la recherche et du développement au Canada et la production de produits lorsque c'est dans l'intérêt global de la société de le faire. La principale mesure d'encouragement dans cet accord en ce qui concerne la société mère est l'occasion d'accumuler un actif considérable dans un milieu favorable. Je définis

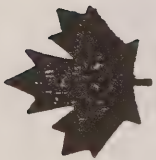
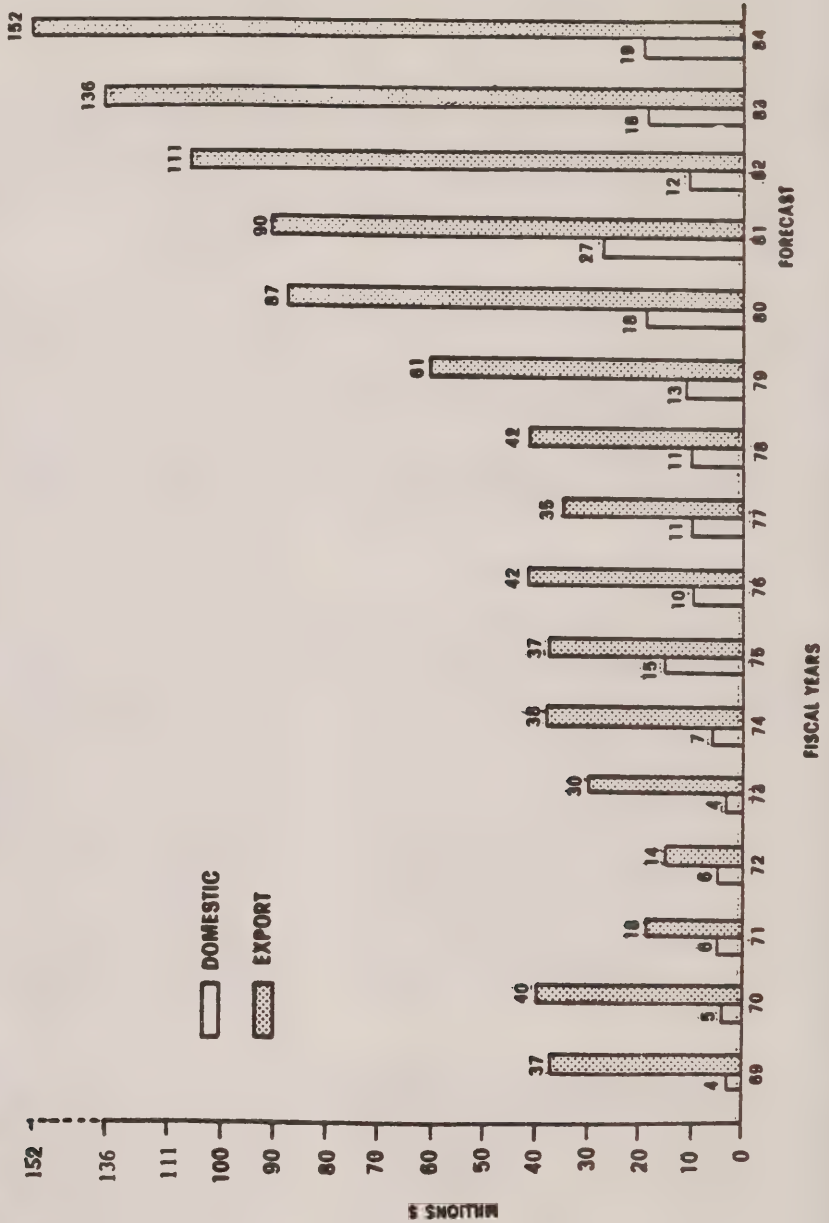


CHART 3

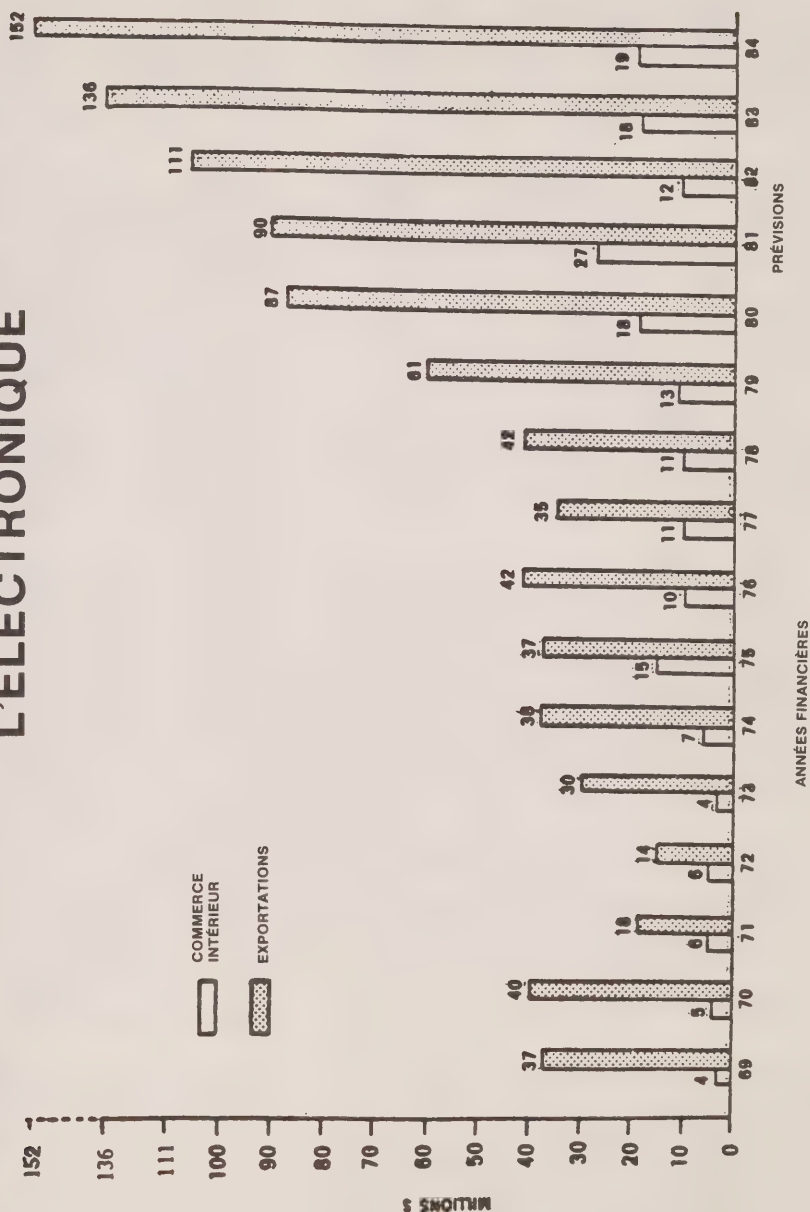
**LSL EXPORT SALES ARE OF
SIGNIFICANT IMPORTANCE
TO CANADIAN ELECTRONICS INDUSTRY**



GRAPHIQUE 3



LES VENTES DE LSL À L'ÉTRANGER SONT D'UNE IMPORTANCE VITALE POUR L'INDUSTRIE CANADIENNE DE L'ÉLECTRONIQUE



[Text]

where a subsidiary of a multinational enterprise which has consistently conducted its operations in a way conducive to the promotion of national objectives is treated the same as a Canadian-owned company in the pursuit of Canadian government purchases. We should not dilute our reputation for political stability and fair treatment of foreign investors.

I strongly believe that Canada desperately needs companies such as Pratt & Whitney, Garrett, Marconi, Litton, and others, which have access to tremendous pools of technology—technologies which Canada could never afford to develop but which are brought into Canada for the benefit of all Canadians.

Mr. Chairman, this concludes my presentation, and I hope that I have made a useful contribution to your committee.

The Chairman: Thank you very much, Mr. Keating.

Before going to questions, might I ask those of you who have mentioned the value of current technology from the United States whether you are free to tell us what you pay to your parent in exchange for the use of that technology in your Canadian operation?

Mr. Keating: If I may respond to that, in the development of the second generation inertial navigation system we used gyroscopes, which are very small, very precise instruments. These instruments take a seven-year development cycle, and the parent company in the United States has taken seven years in the development of that system and has spent \$28 million thereon. We paid \$1.5 million for the complete technology of that system, and it is an integral part of the inertial map systems which we now supply around the world. We have built almost twice as many of those gyros as the company that actually developed it.

The Chairman: So, you pay a very small portion of the development cost.

Mr. Keating: We paid \$1.5 million and we got \$28 million worth of technology, as a result of which we have had almost \$400 million in export sales from Canada.

The Chairman: Mr. Tate, you touched on the same area.

Mr. Tate: Yes. To give you a comparison, the parent company, in all of its U.S. divisions, will spend approximately \$250 million on research and development in 1980, of which some \$80 million is company-sponsored. We are in related lines, in the sense that they do have some electronic capability. We require some chemical and physics assistance, and the parent company has competent research and development engineers in the U.S. whom we are at liberty to talk to at any time. There is no charge for that service.

[Traduction]

comme milieu favorable une filiale d'une entreprise multinationale qui a toujours dirigé ses opérations de façon à promouvoir les objectifs nationaux, qui est sur un pied d'égalité avec l'entreprise canadienne à part entière qui tente d'obtenir des contrats du gouvernement canadien. Nous ne devrions pas nuire à notre réputation pour des raisons de stabilité politique et de traitement équitable de la part des investisseurs étrangers.

Je suis fermement d'avis que le Canada a désespérément besoin d'entreprises comme Pratt & Whitney, Garrett, Marconi, Litton, et autres, qui ont accès à d'immenses sources de technologie—que le Canada ne pourrait jamais se permettre de développer mais qui sont amenées au Canada pour le bénéfice de tous les Canadiens.

Monsieur le président, ceci met fin à ma présentation, qui j'espère sera utile à votre comité.

Le président: Je vous remercie, Monsieur Keating.

Avant de procéder aux questions, puis-je demander à ceux d'entre vous qui ont parlé de la valeur de la technologie actuelle provenant des États-Unis si vous avez le droit de nous dire quel montant vous devez verser à la société mère en échange de l'utilisation de cette technologie dans votre exploitation canadienne.

M. Keating: Si vous me permettez de répondre à cette question, pour la mise au point de la seconde catégorie de système de navigation par inertie, nous utilisons des gyroscopes, qui sont des instruments très pratiques et très précis. Ces instruments ont un cycle de mise au point de 7 ans, et la société mère aux États-Unis a travaillé pendant 7 ans à la mise au point de ce système et y a consacré \$28 millions. Nous avons payé \$1.5 million pour toute la technologie de ce système, et c'est une partie intégrale du système de carte par inertie que nous fournissons maintenant partout dans le monde. Nous avons construit presque deux fois plus de ces gyroscopes que la société qui l'avait mis au point.

Le président: Donc, vous payez une très petite portion des coûts du développement.

M. Keating: Nous payons \$1.5 million et nous obtenons une technologie d'une valeur de \$28 millions, et par la suite nous avons exporté du Canada des produits d'une valeur atteignant presque \$400 millions.

Le président: Monsieur Tate, vous avez touché à peu près au même secteur.

M. Tate: Oui. Pour vous donner une comparaison, la société mère, dépensera dans toutes ses divisions aux États-Unis, environ \$250 millions pour la recherche et le développement en 1980, dont \$80 millions est commandité par la société. Nous sommes dans un secteur connexe étant donné que nous avons une certaine exploitation en électronique. Nous avons besoin d'aide dans les secteurs de la chimie et de la physique, et la société mère a des ingénieurs compétents en recherche et en développement aux États-Unis avec qui nous sommes libres de communiquer en tout temps. Il n'y a aucun frais pour ces services.



CHART 4

LSL has developed and maintained a high technology engineering and manufacturing capability in Canada. Areas of expertise include:

- Inertial Navigation Systems
- Command, Control & Communications Systems
- Radar Operator Training Simulators for ATC & GCI controllers
- Airborne Search Radar
- Automated Test Equipment
- Flight Inspection Systems for enroute and terminal aircraft navigation aids
- Flat Panel Displays
- Integrated Security Systems
- Large Scale System Integration
- Special Purpose Computer-Based Systems
- Weapons Systems Computer Modelling



GRAPHIQUE 4

LSL a mis au point et maintient une technologie de pointe et des usines au Canada. Les secteurs de spécialisation comprennent:

- les systèmes de navigation par inertie
- les systèmes de commande, de contrôle et de communications
- les simulateurs de formation des opérateurs de radar pour les contrôleurs CTA et GCI
- le radar de recherche de bord
- du matériel d'essai automatisé
- les systèmes d'inspection de vol pour les aides à la navigation aérienne et au terminal
- des panneaux d'étalage
- des systèmes de sécurité intégrés
- des systèmes d'intégration à grande échelle
- des systèmes informatisés à des fins spéciales
- des modèles informatisés de systèmes d'armes

[Text]

The Chairman: So, any fall-out that you are able to accept or take advantage of from that \$250 million worth of research and development on the part of the parent company is free to the Canadian operation?

Mr. Tate: That is correct.

Senator McElman: Of the R & D expenditure of the parent company in the United States, what proportion would be U.S. Government-supported?

Mr. Tate: I would suspect that out of the \$250 million, probably \$100 million is U.S. Government-supported; \$80 million would be company-supported; and \$70 million from the primes, the ODMs other than government.

Senator Bosa: Do you reciprocate with the parent company?

Mr. Tate: Wherever we can, yes. However, if you consider that we are perhaps 5 per cent of what they are, we draw far more benefit from their activity than they do from ours. We have been able to advance some of their capabilities, particularly in the field of digital electronics. We were into the research and development and the use of micro processors before they were, with the result that they learned from us on that.

Senator Bird: To what extent do you use the National Research Council in respect of research and development, or do you use it at all?

Mr. Tate: We have had some contacts from the National Research Council in hybrid micro-circuits, but that is all the activity we have had. We have not been able to utilize any of the technology that the NRC developed in the fields that we serve.

Senator Bird: Mr. Chairman, could I ask that question to some of the other witnesses?

Mr. Clarke: Well, we are engaged in remote manipulative projects with the National Research Council project, and so we are engaged in all that research ourselves with CAE. It has been about \$20 million for the last five years. We also consult with them on potential technological applications—for instance, in sensing areas of target designation and things of that nature. There has been, in varying amounts, as the need arises, consultation with the National Research Council. But certainly on the remote manipulator project we are very major contractors; in fact, we have the largest contract with the National Research Council.

The Chairman: Mr. Reekie may wish to add a comment.

Mr. Reekie: We have a continuing relationship in some areas, but not in any significant way. There has been little involvement with the national Research Council in products or prospective products of a commercial nature. There was some work over the years in connection with our magnetic anomaly detection systems, but I would say the contact was minimal.

The Chairman: Senator Stanbury?

[Traduction]

Le président: Donc, toute retombée que vous pouvez accepter ou dont vous pouvez profiter de la recherche et du développement d'une valeur de \$250 millions de la part de la société mère est accessible à l'exploitation canadienne?

M. Tate: C'est exact.

Le sénateur McElman: Quelle proportion des dépenses de la société mère aux États-Unis en recherche et développement, sera subventionnée par le gouvernement américain?

M. Tate: J'imagine que des \$250 millions, probablement \$100 millions seront subventionnés par le gouvernement, \$80 millions par la société; et \$70 millions d'autres sources que du gouvernement.

Le sénateur Bosa: Y a-t-il réciprocité avec la société mère?

M. Tate: Lorsque c'est possible, oui. Cependant, si nous tenons compte du fait que nous représentons peut-être 5 pour cent de la société, nous retirons beaucoup plus de bénéfices de ses opérations que des nôtres. Nous avons pu avancer dans certaines de ces recherches, particulièrement dans le secteur des instruments électroniques numériques. Nous nous sommes lancés dans la recherche et le développement et l'utilisation de micro processeurs avant eux, ce qui a eu pour résultat qu'ils ont appris de nous dans ce secteur.

Le sénateur Bird: Dans quelle mesure faites-vous appel au Conseil national de recherche en ce qui concerne la recherche et le développement?

M. Tate: Nous avons certains contacts avec le Conseil national de recherche en ce qui concerne les micro-circuits hybrides mais ce sont les seuls que nous avons. Nous n'avons pas pu utiliser la technologie mise au point par le CNR dans aucun des secteurs que nous desservons.

Le sénateur Bird: Monsieur le président, puis-je poser cette question à d'autres témoins?

M. Clarke: Nous participons à certains projets avec le Conseil national de recherches, et nous procédons nous-mêmes à toute la recherche. Il s'agit d'un montant d'environ \$20 millions au cours des cinq dernières années. Nous les consultons aussi sur les applications technologiques possibles—par exemple, dans les secteurs de désignation des cibles et autre du genre. Il y a eu certaines consultations avec le Conseil national de recherches à divers moments, selon les besoins. Mais nous sommes certainement un des principaux entrepreneurs en ce qui concerne les dispositifs d'actionnement à distance; en fait, nous avons le contrat le plus important avec le Conseil national de recherches.

Le président: M. Reekie désire peut-être faire une observation.

M. Reekie: Nous avons des relations continues dans certains secteurs, mais non d'une façon très importante. Il y a eu peu de participation du Conseil national de recherches dans des produits commerciaux actuels ou futurs. Il y a eu certains travaux au cours des années en ce qui concerne nos systèmes magnétiques de détection des anomalies, mais j'ajouterai que ces contacts ont été peu importants.

Le président: Sénateur Stanbury?

[Text]

Senator Stanbury: I would rather go back to the initial question. We were getting some input from the witnesses about the source of their technology being a parent company, and I wonder if Mr. Reekie and Mr. Clarke, in their companies, would seem to be in a different position. I realize Mr. Clarke's company was originally an offshoot of de Havilland, but I do not know if that means that a lot of technology came from the United Kingdom or some other source, or whether it was all developed here. Perhaps we could ask the same question of Mr. Reekie.

Mr. Reekie: I have to go back to the early 1950s, in the very early days of flight simulation, when there was technology acquired and royalty payments were made because a patent had been developed, I believe by a German. He, in turn, had licensed an American outfit who, in turn, licensed us. The first contract we got was from the Canadian government for the CF-100 flight simulator back in the middle 1950s. There was a royalty payment made by the Canadian government to Curtis-Wright. That ceased about 1975. We worked on a know-how agreement with one of our few current competitors in flight simulation, the Link Division of Singer Corporation, and we worked under a know-how agreement with them until about 1963, at which time the technology had changed so much, with the advent of digital computation, that we felt we were ahead of them. We have had no access, and have needed no access, to anybody else's know-how since that time—that is, since 1964. So, from an electronic point of view, we are now working entirely on our own. In fact, we have licensed the Japanese, believe it or not, in electronics to manufacture anti-submarine warfare equipment.

In the rest of our business, the only area where we have used other people's know-how is in one of our current developments in the automotive industry, and this is the die-casting of aluminum cylinder heads and manifolds. There was existing know-how in Europe, and the Europeans had been years ahead of the North Americans, and we were encouraged by both Ford and General Motors to get hold of this know-how somehow because they felt it had to be in North America. So we made an arrangement with the leading die-caster in Europe and the know-how in one of our plants is French know-how. We arranged that by financing the company which we set up, and the French company was given 20 per cent of the equity in return for the full transfer of their know-how.

Senator Stanbury: And, as opposed to a contribution from head office, this was purchased?

Mr. Reekie: This was purchased; and they only get something if the company makes money. There is no bleed-off of funds and there is not cut off the top. It is only a share of the profits, and we control what the share will be; we control the declaration of dividends.

The Chairman: I did not realize, when I asked my very innocent question, that it would lead into such an amount of

[Traduction]

Le sénateur Stanbury: Je préférerais revenir à la première question. Nous avons entendu certaines observations des témoins concernant la technologie provenant de leur société mère, et je me demande si MM. Reekie et Clarke se trouvent dans la même situation dans leur société. Je me rends compte que la société de M. Clarke a d'abord été fondée par de Havilland, et j'aimerais savoir si cela signifie que la plus grande partie de la technologie a été transférée des États-Unis ou d'autres sources, ou si elle a été développée ici. Nous pourrions peut-être poser la même question à M. Reekie.

M. Reekie: Je dois remonter au début des années 50, au tout début de la simulation de vol, lorsque nous avons acquis cette technologie et devons verser des redevances à un Allemand, je crois, qui avait un brevet. Il avait à son tour octroyé un permis à une société américaine qui par la suite nous l'a octroyé. Le premier contrat que nous avons obtenu du gouvernement canadien pour le simulateur CF-100 remonte au milieu des années 50. Le gouvernement canadien a versé des redevances à Curtis-Wright. Cela a cessé aux environs de 1975. Nous avons négocié un accord sur un procédé technique avec un de nos quelques concurrents à ce moment-là dans la simulation de vol, la division Link de Singer Corporation, et nous avons négocié un accord avec eux jusqu'en 1963, au moment où la technologie a évolué à un tel point avec la venue du calcul numérique, que nous avons senti que nous étions plus avancés qu'eux. Nous n'avons pas eu accès, et nous n'en n'avions pas besoin, à aucun autre procédé technique depuis cette époque, c'est-à-dire depuis 1964. Donc, du point de vue électronique, nous travaillons entièrement par nous-mêmes. En fait, nous avons octroyé un permis aux Japonais, croyez-le ou non, en électronique pour fabriquer de l'équipement de guerre anti-sous-marin.

Quant aux autres aspects de nos affaires, le seul secteur où nous avons utilisé des procédés techniques des autres est celui des développements actuels dans l'industrie automobile, et il s'agit du moulage sous pression des têtes de cylindres et des tuyaux d'échappement en aluminium. On utilisait des procédés des techniques en Europe et les Européens étaient des années en avant des Nord-Américains, et les deux sociétés Ford et General Motors nous ont encouragé à obtenir ce procédé technique croyant qu'il serait utile en Amérique du Nord. Nous avons donc fait des arrangements avec la principale entreprise en Europe et le procédé technique que nous utilisons dans nos usines vient de la France. Nous avons financé l'entreprise que nous avons établie, et l'entreprise française a reçu 20 p. 100 des capitaux en échange du transfert complet de leur procédé technique.

Le sénateur Stanbury: Et, contrairement à la contribution du bureau central, on l'a acheté?

M. Reekie: Oui, et ils reçoivent quelque chose seulement si la société réalise des profits. Il n'y a pas de versement de fonds, il ne s'agit que d'une part des bénéfices, et nous contrôlons le montant de ces parts; nous contrôlons la déclaration des dividendes.

Le président: Je n'ai pas pensé lorsque j'ai posé une question très innocente, que cela nous entraînerait dans une longue

[Text]

discussion before we started the questioning in earnest. I appreciate the explanations you have given.

Outside of the corporate structure, my question was very much confined to the internal transfer of payments to an American company. Because this is not a major part of our study, perhaps we should see if there are statistical data available on this through any government departments, because I am always amazed at the degree to which some people in Canada will complain bitterly about the huge transfer of payments out of Canada, payments to parents for various management and R & D services. But whenever I ask the question of a witness, the answer is always that nothing has been paid. It seems to me that if you go by the evidence, this may be another one of those Canadian myths or shibboleths that we should attempt to lay to rest. It is very pertinent, possibly, to our study, and that is the reason I asked the question.

Senator Stanbury: If you don't mind, Mr. Chairman, I wonder if we could complete the answer with Mr. Clarke, because in that way we will be able to get an idea of the proportion of these things.

The Chairman: Yes. My question was really internally for American companies, and whether they were making charges for this rather than whether licensing agreements were being entered into, because, of course, those fall into a different category.

Mr. Clarke: We do a mixture. In our gear manufacturing we compete with our customers and, once they select us, they give us all their technology. So we do some technology development in-house, and when a customer selects us he wants us to build the best gears possible, so he tells us all he knows about making them as well. In repair and overhaul we represent some 20 different American and European companies, and each one of them has a technology transfer so we can service and maintain and look after their equipment. In the space business, much of our technology was developed in Canada by the National Research Council originally, and subsequently by the Department of Communications, but we also ventured into a licensing agreement with Hughes Aircraft to cover certain aspects that it is just not economical for us to develop here in Canada. So we look at each one on its merits. If the technology is in Canada, or it is economic for us to develop it ourselves, we will, but we certainly do not want to re-invent the wheel, so if we can go out and buy it more cheaply we will.

Senator Bosa: Mr. Chairman, I realize we have departed from our standard procedure this morning, but I tend to think it might be good to zero in on a particular aspect. Based on the question you put originally, I was wondering whether in this exchange of technology there are any strings attached. Is it a case of "hands off" in certain markets? If two firms are competing with one another, surely they are not going to hand out technology just to be good Joes.

[Traduction]

discussion avant de commencer la période de questions. J'apprécie les explications que vous nous avez données.

Mise à part les structures de la société, ma question se limitait au transfert interne de paiements à une société américaine. Étant donné que ceci ne constitue pas une partie importante de notre étude, nous pourrions peut-être voir s'il existe des statistiques à ce sujet dans les ministères du gouvernement, parce que je suis étonné de constater combien certaines personnes au Canada se plaignent des montants énormes de transfert de paiements à l'extérieur du Canada, paiements à des sociétés mères pour divers services de gestion et de recherche et de développement. Mais lorsque je pose la question à un témoin, la réponse est toujours que l'on a rien payé. Il me semble que si l'on se fie aux témoignages, nous pourrions peut-être tenter de faire disparaître un autre de ces mythes qui existent au Canada. Ces problèmes touchent de près à notre étude et c'est pourquoi j'ai posé la question.

Le sénateur Stanbury: Si vous le permettez, monsieur le président, nous pourrions peut-être laisser M. Clarke terminer sa réponse; parce que de cette façon nous aurons une meilleure idée de la proportion de ces paiements.

Le président: Oui. Ma question portait réellement sur les sociétés américaines et à savoir s'il y avait des frais à payer plutôt qu'un accord octroyant un permis, parce qu'évidemment il s'agit d'une catégorie différente.

M. Clarke: Nous combinons les deux. Dans la fabrication de nos appareils de commandes nous faisons concurrence à nos clients et, lorsqu'ils nous ont choisis, ils nous donnent toute leur technologie. Donc nous mettons au point certaines technologies lorsqu'un client nous choisit et veut que nous fabriquions les meilleurs appareils de commandes possible, il nous fait part de toutes les connaissances qu'il possède pour la fabrication de ces appareils. En ce qui concerne les réparations et la mise au point, nous représentons quelque 20 différentes sociétés américaines et européennes, et chacune d'entre elles a un transfert de technologie donc nous pouvons effectuer le service et entretenir leur équipement. Dans le domaine aérospatial, la grande partie de notre technologie a été mise au point au Canada par le Conseil national de recherches et ensuite par le ministère des Communications, mais nous avons aussi conclu un accord de cession de licence avec la Hughes Aircraft pour couvrir certains produits qu'il n'est pas économique pour nous de fabriquer au Canada. Nous étudions chaque cas selon ses mérites. Si la technologie existe au Canada ou s'il est économique pour nous de la développer nous-mêmes, nous le ferons, mais nous ne voulons certainement pas réinventer la roue. En conséquence, si nous pouvons l'acheter ailleurs à meilleur marché, nous le ferons.

Le sénateur Bosa: Monsieur le président, je sais bien que nous avons mis de côté les procédures normales ce matin, mais je me demande s'il ne vaud pas mieux de se concentrer sur un aspect donné. Compte tenu de la question que vous avez d'abord posée, je me demande si cet échange de technologie ne s'effectue pas à certaines conditions? Est-ce qu'on se réserve certains marchés? Si deux entreprises sont en concurrence,

[Text]

Mr. Keating: If I may answer that, we developed or got the technology from a sister division. We do not compete in what is called the military fighter aircraft application for that technology, although strangely enough we have supplied more of the gyros to that division for its system than the Americans themselves have done. But we do not compete in the military fighter design or the inertial navigation system. That is ours strictly, and we have the total charter for the world on the commercial airline for the transport aircraft.

Mr. Tate: May I respond to that as well, Mr. Chairman? We in Garrett have a charter system that identifies the charter products for a given manufacturing unit. No other unit of the Garrett Corporation competes with a charter item. The equipment that we have in Canada is "charter item"; so there is no competition anywhere else in the corporate structure for the products for which we do the research, design, development and manufacturing. Conversely, we are expected not to go into their markets and compete with them.

Senator Bosa: That answers my question, thank you.

Senator McElman: Mr. Chairman, Mr. Tate answered my earlier question concerning the amount of parent research and development and the input of the U.S. government into that, but could Mr. Keating comment on that question as well?

Mr. Keating: Senator, the Litton organization does about \$5 billion worth of sales. From the figures I do know of, the company-financed research and development is about \$250 million a year. I really honestly do not know the total impact of the U.S. government. They are into they are in development of nuclear submarines and other technical matters so that I honestly just don't know. My estimate is that they probably get support to the tune of about \$1 billion a year on research and development from the United States government.

Senator McElman: Then, Mr. Chairman, Canada is profiting substantially from U.S. government R&D, it would seem.

Mr. Keating: Perhaps I can put it in another perspective. The military research development budget in Canada is between \$55 million and \$56 million. In the United States it is \$16.7 billion. With respect to those technologies, companies like Garrett and Litton are able to exploit that and bring it to Canada.

Mr. Tate: May I add to that? One of the significant differences, too, is that in the United States the U.S. government normally will fund a research and development activity 100 per cent, whereas in Canada it is unusual to have 100 per cent financing.

[Traduction]

elles n'échangeront certainement pas de la technologie simplement pour être en bons termes.

M. Keating: Si vous me le permettez, j'aimerais répondre à cette question. Nous avons mis au point ou obtenu la technologie d'une division sœur. Nous ne nous faisons pas concurrence pour l'obtention de cette technologie en ce qui a trait aux chasseurs militaires, bien que, fait assez étrange, nous ayons fourni une plus grande partie de la technologie nécessaire à cette division que les Américains eux-mêmes. Nous n'avons pas fait concurrence pour la conception du chasseur militaire ou le système de navigation. Ce domaine nous appartient en propre parce que nous possédons le droit exclusif de fabrication pour tous les aéronefs commerciaux du monde.

M. Tate: Puis-je répondre à cette question, monsieur le président? A Garrett, notre système de droits exclusifs identifie les produits protégés pour une unité donnée de fabrication. Aucune autre unité de la société Garrett fait concurrence à un produit protégé. Le matériel que nous avons au Canada est un produit protégé; en conséquence, aucune autre filiale de la société ne nous fait concurrence pour la fabrication des produits pour lesquels nous nous occupons des recherches, de la conception, du développement et de la fabrication. En contrepartie, nous ne devons pas toucher à leurs marchés, ni leur faire concurrence.

Le sénateur Bosa: Vous avez répondu à ma question, je vous remercie.

Le sénateur McElman: Monsieur le président, M. Tate a répondu à ma question précédente, concernant la quantité de recherches et de développement effectués par la société mère et la participation du gouvernement des États-Unis dans ce domaine. M. Keating pourrait-il dire quelques mots à ce sujet également?

M. Keating: Sénateur, le montant des ventes de la société Litton s'élève à \$5 milliards. A ma connaissance, la société finance quelque \$250 millions de recherches et de développement. Je ne pourrais pas vous dire à combien s'élève la participation du gouvernement des États-Unis. Ils participent à la conception de sous-marins nucléaires et à autres opérations techniques, mais je ne pourrais pas vous donner un chiffre exact. Je suppose que le gouvernement des États-Unis consacre environ \$1 milliard pour la recherche et le développement.

Le sénateur McElman: En conséquence, monsieur le président, le Canada profite sensiblement de la R&D financée par le gouvernement des États-Unis.

M. Keating: On pourrait peut-être aborder la question d'un autre angle. Le budget accordé pour la recherche et de développement dans le domaine militaire au Canada est de \$55 à 56 millions. Aux États-Unis, il est de \$16.6 milliards. En ce qui touche ces technologies, les sociétés comme Garrett et Litton peuvent en profiter et en faire profiter le Canada.

M. Tate: J'aimerais ajouter qu'aux États-Unis, le gouvernement finance normalement à 100 p. 100 la recherche et le développement contrairement à ce qui se passe au Canada.

[Text]

Senator Bird: I believe Mr. Reekie said that useful capital assistance from the government would obviously increase while the operation was successful. He said that other countries were fully committed and that Canada has abdicated its responsibility. Mr. Tate said that government intervention was needed and that multinationals should be treated in the same way as Canadian owned corporations.

To what extent have you gentlemen worked to get the Canadian government to give you more money? What answers have you given them?

Mr. Reekie: Well, senator, thank you for the opportunity.

Mr. Tate: You have all day, I presume?

Mr. Reekie: Your question refers specifically to the automotive industry. An opportunity was presented to us because of the capability that CAE has in connection with producing components for these new, small automobiles.

You will recall that about a year and a half ago there was a great "to do" about the Canadian government vis-à-vis our industry. First of all, the Canadian government made a grant to the Ford Motor Company in connection with a new facility in Windsor, Ontario, for a foundry-type operation. I cannot speak for General Motors, but I believe that it is correct that the Canadian government also offered money to General Motors to put up a foundry in Canada. I believe the figure was close to \$200 million, if General Motors would commit themselves to a new facility in Canada. General Motors spoke to our company and said that they would not go ahead with the facility because they had other things to put their money into. They offered us the opportunity to undertake the same work.

My view at that time was that, if they had offered to money to foreign multinationals, the least they could do would be to offer proportionate money to a Canadian company to do the same work.

In October of last year I received a firm order from General Motors, which would have been worth \$300 million over five years. All I had to do was to accept the order. My view was that I would accept the order and be prepared to go ahead, if we could get equivalent support from the Canadian government that they had already given to Ford and had offered to General Motors.

You may recall that the Minister of Industry Trade and Commerce was a little upset when this hit the newspapers, because I had said that it was something we were not prepared to go ahead with if we were, in effect, to be discriminated against. The answer I received when I went to see him—and this was all arranged and worked out with officials of the government—was that there was no government policy to support Canadian companies. The answer was that we were too successful; why should we get the money? So the work went to the United States. That is what I meant by that. They still do not have a policy. They say they are working towards one.

[Traduction]

Le sénateur Bird: J'ai cru que M. Reekie avait dit que le gouvernement augmenterait sa contribution lorsque l'opération se révélerait un succès. Il a dit que d'autres pays s'étaient engagés en ce sens, mais que le Canada avait renoncé à ses responsabilités. M. Tate a dit que l'intervention du gouvernement est requise et que les multinationales devraient être traitées de la même façon que les sociétés canadiennes.

Qu'avez-vous fait pour obtenir plus d'argent du gouvernement du Canada? Quelles assurances lui avez-vous données?

M. Reekie: Je vous remercie, sénateur, d'aborder la question.

M. Tate: Nous pourrions nous entretenir pendant toute une journée à ce sujet.

M. Reekie: Votre question porte précisément sur l'industrie de l'automobile. L'occasion en a été donnée à la CAE parce qu'elle peut produire des pièces pour les nouvelles petites voitures.

Vous vous souviendrez qu'il y a un an et demi il a été question de l'aide que le gouvernement canadien pouvait donner à notre industrie. Premièrement, le gouvernement canadien a accordé une subvention à la société Ford Motor pour la construction d'une nouvelle fonderie à Windsor (Ontario). Je ne suis pas certain en ce qui est de la General Motors, mais je crois que le gouvernement du Canada lui a aussi offert une subvention pour construire une fonderie au Canada. Je crois qu'on a même offert jusqu'à \$200 millions à la General Motors pour construire cette nouvelle usine au Canada. La société General Motors nous a dit qu'elle n'avait pas l'intention de construire cette usine parce qu'elle avait d'autre chose à faire avec son argent. Elle nous a offert de faire le même travail.

J'ai pensé, à ce moment, que si le gouvernement avait offert cet argent à des multinationales étrangères, il pouvait au moins en offrir autant à une société canadienne pour faire le même travail.

En octobre de l'année dernière, j'ai reçu une commande ferme de la General Motors qui aurait valu \$300 millions sur cinq ans. Je n'avais qu'à accepter la commande. J'ai pensé à accepter la commande si je pouvais obtenir le même appui financier du gouvernement du Canada que celui qu'il était prêt à donner à la société Ford et qu'il avait déjà offert à la société General Motors.

Vous vous souviendrez peut-être que le ministre de l'Industrie et du Commerce a été un peu mécontent lorsque la nouvelle a été publiée dans les journaux, parce que j'ai dit que nous n'étions pas prêts à le faire si on allait exercer de la discrimination à notre endroit. La réponse que j'ai reçue de sa part lorsque je l'ai rencontré, réunion d'ailleurs organisée avec des fonctionnaires du gouvernement, était que le gouvernement n'avait pas de politique visant à appuyer des sociétés canadiennes. On m'a dit que nous nous en tirions trop bien. Pourquoi devrions-nous obtenir de l'argent? La commande est donc passée aux États-Unis. C'est ce que je veux dire. Le gouvernement n'a pas encore de politique à cet égard. On nous dit qu'il est en train d'en élaborer une.

[Text]

Senator Bosa: As I recall the case, there was a question of bidding from other jurisdictions. I believe Ohio bid on it in order to establish that plant in their state. This was an incentive to a new industry to come into Ontario.

Mr. Keating: That was the Ford case, I believe, senator, but not the case with General Motors. General Motors did not put up a plant. They have just placed it with other contractors.

Senator Bird: What interests me about this is the principles that are involved. You are getting now a new administration talking about less government interference, and yet here are multinationals asking for more government interference—because, if you get something, there is always a string attached, in my experience.

No doubt in the months ahead, from January on, this whole theory will be spoken about at great length. Perhaps you could give us your view of the principle of the extent to which you want government interference. How much do you plan on it, on the one hand, and how much do you fear it, on the other?

Mr. Tate: May I respond to that? Senator, I think I said in my remarks that we had received some assistance from the Canadian government. I should like to identify the difference between interference or intervention in industry, and support. To support industry is to provide a base for a company to grow, or to do some research and development, or to produce a product in Canada. I do not really think there is any difference between the ambitions of a Canadian owned company and a multinational, particularly if that multinational is a good corporate citizen, however you may define that. It is good if it does research and development here, employs Canadians, keeps money in the country and spends it on facilities and what-have-you, and, if, as it is hoped, it exports, although that is not necessary so long as the market is sufficient to support the people the company is employing.

The concern I have, as a Canadian running a Canadian company, is in remaining in the high technology field in which the governments around the world support their industries far more than the Canadian government supports its high technology industries. That puts us at a competitive disadvantage.

The current situation, however, which pertains since last March or April—in that time frame—is that the Canadian government has not voted any research and development money. So there is no money for any Canadian company, any multinational company or anybody else. That is the concern that we in industry have: there is no money.

Senator Bird: In the last resort, I suppose, it is the quality of the technology that will enable you to continue to increase in this field. Perhaps you cannot get that quality unless you receive the support you need from government. Is that the message we are to take from all four of you in this room?

Mr. Tate: I would think that that is the message I am trying to give you, senator. It is the level of support that they can give

[Traduction]

Le sénateur Bosa: Si je me souviens bien, d'autres États devaient présenter des soumissions. Je crois que l'État d'Ohio a présenté une soumission pour que l'usine y soit construite. La subvention devait servir à attirer une nouvelle industrie en Ontario.

M. Keating: C'est le cas de la société Ford, je crois, sénateur, mais non de la General Motors. La General Motors n'a pas construit d'usine. Elle vient d'en confier la construction à d'autres entrepreneurs.

Le sénateur Bird: Ce qui m'intéresse, ce sont les principes en jeu. Le nouveau gouvernement parle d'une ingérence moindre du gouvernement, mais les multinationales demandent le contraire. A mon avis, il faut toujours payer pour ce que l'on obtient.

Je suppose qu'à partir de janvier on parlera beaucoup de cette théorie. Peut-être pourriez-vous nous dire dans quelle mesure vous voulez que le gouvernement intervienne dans les affaires. Dans quelle mesure comptez-vous sur cette intervention et d'autre part, dans quelle mesure la craignez-vous?

M. Tate: Puis-je répondre à cette question? Sénateur, je crois avoir dit que nous avons reçu une certaine aide du gouvernement canadien. J'aimerais étaler une distinction entre l'ingérence dans le domaine des affaires et l'appui. En appuyant une industrie, le gouvernement permet à une société de grandir, d'effectuer de la recherche et du développement et de produire une marchandise au Canada. Je ne crois pas que les sociétés canadiennes et les multinationales pensent différemment à ce sujet, particulièrement si les multinationales se comportent en bons citoyens. Elles sont de bons citoyens si elles effectuent de la recherche et du développement au Canada, si elles emploient des Canadiens, si elles gardent l'argent au pays et si elles le réinvestissent dans leurs usines et si elles exportent leurs produits même si cela n'est pas nécessaire en autant que le marché permet de faire vivre les gens que la société emploie.

En tant que Canadien qui dirige une société canadienne dans le domaine de la technologie de pointe, je me demande toutefois comment ma société pourra survivre étant donné que les gouvernements d'autres pays aident d'avantage leur industrie de pointe que le gouvernement canadien. Cela nous place dans une situation désavantageuse.

Depuis mars ou avril, le gouvernement canadien n'a pas prévu d'argent pour la recherche et le développement. Aucune société canadienne ni aucune multinationale n'a pu obtenir d'argent. C'est ce qui inquiète l'industrie: le manque d'argent.

Le sénateur Bird: En somme, je suppose que c'est la qualité de votre technologie qui vous permettra de vous maintenir sur le marché. Il se peut que vous ne puissiez atteindre cette qualité que si le gouvernement vous aide financièrement. Est-ce que le message que vous voulez nous transmettre. Messieurs?

M. Tate: C'est exactement ce que je voulais vous dire, sénateur. Tout dépend de l'aide qui fournit le gouvernement.

[Text]

or are prepared to give. The quality of the work being done will soon be determined, because if you are not at the state of the art, and your technology and quality is not good, you will not sell your product in Canada or elsewhere.

Mr. Clarke: To follow up on what Mr. Tate says, to use the vernacular, you do not sell in the international market, whether it be the United States, or anywhere else, unless you have a better mouse trap. I think our government is quite unrealistic in its assessment of what is needed to do that against the competition that we face from the United States, the Europeans and the Japanese.

We just submitted a bid to the Arabsat consortium for a new satellite. I do not know what our chances are of getting that, but we are bidding in competition with a British firm, a French firm and three American firms. The American firms have an advantage in that they have production lines in effect for these satellites. The reason that we can afford to bid is that we also have a start on a production line. The European firms, who also have a production line—at least one of them does—have governments which sit down and analyze what is necessary to sell the product in every sense, including financing, terms of contract, and so forth. They analyze all the aspects of what goes into making a major successful international sale. That is a big project, but there are smaller projects.

I think our government is very uncoordinated in its appreciation of what it takes in the high technology field to sell in the international market. We have responsibilities and authorities spread between many departments, each one of which has a different interest and necessarily takes its own parochial view. I am not saying that the individual departments do not help, but that is the position.

In that bid there were about a dozen different interfaces between government departments, ourselves and the customer. One of the things we required was a letter from the Canadian government indicating that it approved of our submitting a bid. While we asked for it three months ahead of time, it was not until the day before the bid was in that somebody was found to sign such a letter.

The Chairman: To indicate that it did not object to your bidding?

Mr. Clarke: Yes. We were asked, further, to provide terms of credit, I think two days after the bid was put in we were advised by the Export-Development Corporation that it was not its policy to offer credit to the Arabians.

There is no central place in this government where one can go to see to it that, as an exporter in the international marketplace of those major products, they will all pull together. That just does not exist.

Distance fields may always look greener, but my observation is that certainly the Europeans and Japanese are much more co-ordinated than we are. The Americans do things different-

[Traduction]

ou qu'il est disposé à fournir. La qualité du travail réalisé ne tardera pas à s'en ressentir, car les industriels qui ne sont pas à la fine pointe du progrès, qui n'appliquent pas la meilleure technologie ou qui ne fabriquent pas des produits de première qualité ne pourront vendre leur production ni au Canada, ni ailleurs.

M. Clarke: Pour reprendre l'argument de M. Tate, et pour employer une image bien connue, on n'attrape pas de mouches avec du vinaigre, surtout lorsqu'il s'agit de s'implanter sur le marché international, que ce soit aux États-Unis ou ailleurs. Je pense que notre gouvernement n'est pas réaliste dans son évaluation des mesures à prendre face à la concurrence des Américains, des Européens et des Japonais.

Nous venons de soumettre une offre au consortium Arabsat pour la livraison d'un nouveau satellite. Je ne sais pas quelles sont nos chances, mais nous sommes en concurrence avec une société britannique, une société française et trois sociétés américaines, et ces dernières ont un avantage dans la mesure où elles ont déjà des chaînes de production pour ces satellites. Nous pouvons nous permettre de faire une offre car nous avons besoin de lancer notre propre chaîne de production. Les sociétés européennes qui ont, elles aussi, une chaîne de production—du moins pour l'une d'entre elles—reçoivent l'aide de leur gouvernement, qui étudie toutes les conditions à réunir pour obtenir un marché, y compris dans le domaine modalités financières, les conditions du contrat, etc. Dans ces pays, le gouvernement analyse tous les éléments qui contribuent au succès d'un contrat international. Je vous ai parlé d'un gros projet, mais il en existe de plus modestes.

Notre gouvernement est très désordonné dans son appréciation de la technologie nécessaire pour s'implanter sur le marché international. On constate une ramification des responsabilités et des pouvoirs entre plusieurs ministères, qui ont chacun des intérêts et des points de vue différents. Chacun d'entre eux essaye néanmoins d'apporter son aide, mais la situation d'ensemble laisse à désirer.

En ce qui concerne cette offre, il y a eu une douzaine d'intermédiaires entre les ministères fédéraux, nous-même et le client. Nous avions tout d'abord besoin d'une lettre du gouvernement canadien, dans laquelle il devait approuver l'offre soumise. Bien que nous en ayons fait la demande de trois mois à l'avance, ce n'est que la veille du dépôt de l'offre que nous avons trouvé quelqu'un pour signer cette lettre.

Le président: Il s'agissait, pour le gouvernement, de dire qu'il ne s'opposait pas à votre soumission.

M. Clarke: Oui. Par la suite, on nous a demandé des facilités de paiement. Deux jours après le dépôt de l'offre, la Société pour l'expansion des exportations nous a fait savoir qu'elle avait pour principe de ne pas faire crédit aux Arabes.

Il n'existe au gouvernement, aucun service centralisé qui assurerait une coordination des démarches pour les industriels qui veulent exporter.

Le sort des autres nous semble toujours préférable, mais j'ai remarqué que la coordination est bien meilleure chez les Européens et chez les Japonais. Les Américains procèdent de

[Text]

ly, but they do it very effectively. If you have a small country such as Canada, with a limited domestic market seeking to move out into the larger international markets, then there has to be a lot more co-operation between government and industry than exists today. If that is part of an industrial strategy, then that is necessary.

Senator Bird: We cannot always depend on the 17 per cent dollar.

Mr. Clarke: No, it is beautiful at the moment, but it will not last forever.

Senator Bird: Thank you.

The Chairman: I hate to tell you how often we have heard the same story.

Senator Bird: It is beginning to make a picture, is it not.

Senator Cameron: Earlier one of the witnesses referred to naïve policies of the Canadian government. I wonder whether you could elaborate on that.

Mr. Reekie: I think further on in my remarks I said that it really is not all that important what you finally reach with respect to the rates of tariff that are going to apply. I think other speakers on the panel mentioned that the non-tariff barriers, frankly, are much more important. For high technology companies to sell to France, Japan, certainly the United Kingdom in some instances, and in some cases the United States, it does not matter whether there is no tariff. We have put in bids, as was referred to earlier, on defence work in the United States. There are certain things on which it does not matter at what price we put the bid in. If we are the low bid, the requirement will be withdrawn. It will be reissued when we are not the low bid. That is just the way it works. So, you reach the point where there is not much point in doing it.

I am sure you have heard testimony on the problems Canadian electronics companies have in selling into the United Kingdom. We do not get a chance to bid on U.S. military work, but certainly the British get a chance to bid on Canadian work.

We cannot get into the Japanese market. Unless the Japanese are absolutely strapped, they are not going to buy. We sold a flight simulator in Japan. It is probably the largest order of electronic equipment that has ever gone into Japan, but that is because it is a very specialized piece of equipment and the Japanese, frankly, are not equipped to produce it, and it is not a big enough market to get them started in the production of it.

The Chairman: I have a supplementary question on the U.S. military subject. One thing that is reasonably in balance is our Defence Sharing Agreement.

Mr. Reekie: There may be certain areas. All I can say is that if there is a military supplier for in-flight simulation, we do not think there is much point in bidding. We have not been successful in doing that. If we are successful commercially in

[Traduction]

façon différente, mais ils sont très efficaces. Dans un petit pays comme le Canada, où le marché intérieur est limité et où la production doit chercher à s'orienter vers les marchés internationaux, il faudrait une meilleure coopération entre le gouvernement et les industriels. Cette nécessité devrait se traduire concrètement dans la nouvelle stratégie industrielle.

Le sénateur Bird: Nous ne bénéficierons pas toujours d'un avantage de 17 p. 100 sur notre dollar.

M. Clark: En effet, la situation actuelle est très propice, mais cela ne durera pas toujours.

Le sénateur Bird: Merci.

Le président: Je dois vous dire que ce n'est la première fois que nous entendons de tels propos.

Le sénateur Bird: Nous commençons à avoir une image assez précise de la situation.

Le sénateur Cameron: Un des témoins a parlé, précédemment, des politiques naïves du gouvernement canadien. Pourriez-vous préciser cette notion?

M. Reekie: Dans la suite de mon intervention, j'ai dit que le taux applicable en matière de tarif n'était finalement pas décisif. Comme d'autres intervenants l'ont indiqué, les barrières non tarifaires sont finalement beaucoup plus importantes. Pour vendre des produits de haute technologie en France, au Japon, parfois au Royaume-Uni et, dans certains cas, aux États-Unis, le fait qu'il n'y ait pas de tarif importe peu. Comme on l'a dit précédemment, nous avons soumissionné pour des appels d'offres de la défense américaine. Il existe certains domaines dans lesquels, le prix que comporte l'offre importe peu. Les exigences peuvent changer en fonction du soumissionnaire. On arrive ainsi à une situation telle que toute soumission devient illusoire.

Je suis sûr que des témoins ont dû faire part des problèmes qu'éprouvent des sociétés canadiennes d'électronique pour vendre au Royaume-Uni. Nous n'avons aucune chance de remporter une adjudication pour la défense des États-Unis, alors que les Britanniques ont toutes les chances d'en remporter une au Canada.

Nous n'avons pas accès au marché japonais. Les Japonais n'achèteront jamais nos produits, à moins d'être dans l'impossibilité totale de faire autrement. Nous avons vendu un simulateur de vol au Japon. C'est sans doute le plus gros marché de matériel électronique que nous ayons jamais conclu avec le Japon, mais ce marché était dû à la nature très particulière de cet appareil, que les Japonais ne sont pas en mesure de produire; il n'est pas destiné à un marché suffisamment étendu pour que les Japonais en entament la production.

Le président: J'ai une question supplémentaire à propos des marchés militaires américains pour la défense des États-Unis. Il existe un certain équilibre dans l'Accord de partage de la production de défense.

M. Reekie: Nous pouvons réussir dans certains secteurs. Mais s'il existe un fournisseur militaire pour les simulateurs de vol, nous estimons qu'il est inutile de soumissionner. Nous n'avons pas réussi dans ce domaine. Pourtant, si nous rempor-

[Text]

the rest of the world, we think our technology must be satisfactory. There are certain areas where we are successful. Our magnetic anomaly detection equipment is sold to the Americans because they do not have one that works. So, we have sold them that.

The Chairman: I think Mr. Tate mentioned the Defence Sharing Agreement favourably two or three times in his testimony.

Mr. Tate: We found it acceptable to us because of the fact that we could get into the U.S. market basically in systems work through our parent corporation, which was selling a larger system. Ours became one part of that.

The Chairman: But you had the parent holding the prime contract in the United States with the military?

Mr. Tate: To begin with, but since then we have been successful in selling on our own because we earned a reputation of having a good quality system on a competitive basis. We also met the technical requirements.

If you remember, I said that once you build a reputation—and this is what Mr. Reekie is saying—then you can sell easier in the United States or anywhere else in the world.

The Chairman: I can understand that. It may be, then, that the Canadian subsidiaries of the multinationals—particularly where the multinational has the prime contract—would have an easier time with the U.S. military.

Mr. Clarke: Without question.

Mr. Reekie: I think that is understandable.

Mr. Clarke: If one wants to get into the U.S. military market in a big way and on a continuing basis, one had better be a subsidiary of a multinational, because the U.S. government has a different view of military matters than we do. They see themselves as the leading defender of the free world, and they are. They must be sure that their sources of supply are those that they can depend on, and they are not prepared, in either key technological areas or in key areas of security, to place their reliance on foreign suppliers, be it Canadian, European or anyone else, because they will not let classified information out of the country. They will deal, it appears, through subsidiaries of their own major companies because they look on those subsidiaries generally as a dual source situation.

Mr. Keating: If I may respond, we find that when we go to the United States we are simply treated as a Canadian company. They really do not look upon us as a subsidiary of Litton Industries Inc. We are treated as a Canadian company attempting to invade, if you will, the United States market. I think, frankly, that for the individual items we have, as is the case with Mr. Tate, where we are part of the system, we are simply treated as a Canadian company. So, we have a difficult time, if you will, as a Canadian owned company.

[Traduction]

tons des succès commerciaux dans le reste du monde, c'est sans doute que notre technologie est satisfaisante. Nous réussissons à nous imposer dans certains domaines. Nous avons réussi à vendre aux Américains notre matériel de détection magnétique des anomalies, car ils n'ont pas réussi à produire des appareils fiables dans ce domaine. Nous leur en avons donc vendus.

Le président: Dans son témoignage, M. Tate a souligné a deux ou trois reprises les qualités de l'Accord de partage de la production de défense.

M. Tate: Nous avons jugé cet accord acceptable, car il nous permet d'accéder au marché américain des systèmes par l'intermédiaire de notre société-mère, qui vend un plus gros système.

Le président: Le premier contrat avec la Défense américaine a été obtenu par la société mère.

M. Tate: C'était la situation initiale, mais depuis lors, la société canadienne a réussi à s'imposer, car nous nous sommes forgé une bonne réputation grâce à la qualité de notre système par rapport à nos concurrents. Par ailleurs, nous répondons aux exigences techniques du marché.

Si vous vous souvenez bien, j'ai déjà dit qu'une fois votre réputation faite—et c'est ce que disait également M. Reekie—vous pourriez vendre plus facilement aux États-Unis et dans le reste du monde.

Le président: Je le conçois. Il se pourrait donc que les filiales canadiennes de multinationales aient plus facilement accès aux marchés de la défense des États-Unis, particulièrement lorsque la multinationale a obtenu un premier contrat.

M. Clarke: Absolument.

M. Reekie: Cela s'explique facilement.

M. Clarke: Une filiale de multinationale a plus de facilités pour conquérir et pour garder une place importante sur le marché de la défense américaine, car le gouvernement américain a un point de vue différent du nôtre en matière militaire. Les Américains ont conscience de défendre le monde libre. Ils veulent être certains de fiabilité de leurs sources d'approvisionnement; dans des domaines technologiques de première importance, comme ceux de la sécurité, ils ne sont pas disposés à se mettre à la merci de fournisseurs étrangers, même canadiens ou européens, car ils ne veulent pas livrer des renseignements secrets à l'étranger. Ils préférèrent traiter avec des filiales de grosses sociétés américaines.

M. Keating: Si vous me permettez d'intervenir, nous estimons que dans nos rapports avec nos partenaires américains, nous sommes traités en tant que représentants d'une société canadienne. Ils ne nous considèrent pas comme une filiale de la Litton Industries Inc., mais comme une société canadienne qui essaie de s'implanter sur le marché américain. Pour les éléments que nous vendons, et qui font partie d'un ensemble, comme c'est le cas pour M. Tate, nous sommes traités en tant que société canadienne, avec toutes les difficultés que cela comporte.

[Text]

The Chairman: Yes, unless your parent has the prime contract.

Mr. Keating: That is right.

Senator Bird: I have always had the feeling that the Americans did not regard us as "foreign," but, rather, as an enlarged domestic market. Has that changed, or am I right about that?

Mr. Keating: Canada is included as part of the North American market from the U.S. point of view, and really in U.S. terms we are part of the domestic market.

Senator Bosa: Mr. Chairman, I am wondering whether any of our witnesses have had any experience with countervail measures. Have you experienced any instances of countervail in the export of products that have been 100 per cent developed through government funding?

Mr. Reekie: We have never had any product supported to that extent by the government.

Mr. Keating: The same is true of Litton.

Senator Smith: You have not had any "vail" to counter.

Senator Bosa: Aren't there tax incentives in respect of R & D expenditures that would encourage companies to direct funds into that area?

Mr. Reekie: There are tax incentives for R & D, but I am not aware that they have ever been attacked from the countervail point of view. Certainly, we have never had that problem.

Senator Bosa: While the government may not meet the aspirations you spoke of earlier, there are some incentives in place in respect of R & D expenditures.

Mr. Reekie: From the tax point of view, yes. For example, if a profit is realized as a result of R & D expenditures, there is a reduction in the rate of taxation that would apply to that profit. However, I am not aware that that has ever been used for countervail purposes by the Americans.

The Chairman: I think that is correct. That is not something that they object to.

Senator Frith: What do you prefer, grants or tax incentives in respect of R & D?

Mr. Reekie: Do you want me to answer that?

Senator Frith: Any one of you.

The Chairman: The question is so important, Senator Frith, that I would like all of the witnesses to deal with it.

Mr. Reekie: I personally do not think that tax advantages increase R & D spending. Certainly, they increase profits. I think there should be direct grants for research and development—and not 100 per cent. I do not think anyone should get that kind of free ride. As well, I think there should be a

[Traduction]

Le président: Oui, à moins que votre société-mère n'ait obtenu un premier contrat.

M. Keating: C'est exact.

Le sénateur Bird: J'ai toujours eu l'impression que les Américains ne nous considéraient pas comme des étrangers, mais que pour eux, le Canada était une annexe de leur marché intérieur. Est-ce que j'ai raison, ou la situation a-t-elle changée?

M. Keating: Le Canada fait partie du marché nord-américain dans l'optique des Américains, et pour eux, nous faisons partie de leur marché intérieur.

Le sénateur Bosa: Monsieur le président, je voudrais savoir si nos témoins ont déjà fait l'expérience des droits compensateurs. Avez-vous connaissance de droits compensateurs imposés à l'exportation de produits dont la fabrication avait été intégralement financée par des fonds gouvernementaux.

M. Reekie: Aucun de nos produits n'a jamais reçu une telle aide du gouvernement.

M. Keating: C'est pareil en ce qui concerne Litton.

Le sénateur Smith: Vous n'avez donc rien à compenser.

Le sénateur Bosa: Est-ce qu'on accorde pas de dégrèvements fiscaux en ce qui concerne les dépenses de recherche et de développement, de façon à encourager les sociétés à faire un effort dans ce domaine?

M. Reekie: Il existe des dégrèvements fiscaux au profit de la recherche et du développement, mais je ne sais pas s'ils ont fait l'objet de mesures de représailles sous forme de droits compensateurs. Nous n'avons jamais eu à faire face à ce genre de problème.

Le sénateur Bosa: Le gouvernement ne répond peut-être pas aux aspirations dont vous parliez tout à l'heure, mais il existe des dégrèvements fiscaux en ce qui concerne les dépenses de recherche et de développement.

M. Reekie: D'un point de vue fiscal, c'est vrai. Par exemple, les profits réalisés directement grâce à des dépenses de recherche et de développement bénéficient d'une réduction du taux d'imposition applicable. Cependant, à ma connaissance, les Américains n'ont jamais appliqué de droits compensateurs aux profits qui ont bénéficié de mesure de ce genre.

Le président: Je pense que c'est vrai. Ils n'ont pas à s'opposer à cela.

Le sénateur Frith: Préférez-vous les subventions ou les dégrèvements fiscaux pour la recherche et le développement?

M. Reekie: Voulez-vous que je réponde à cette question?

Le sénateur Frith: L'un de vous peut y répondre.

Le président: Cette question est si importante, sénateur Frith, que j'aimerais que tous les témoins y répondent.

M. Reekie: Je ne pense pas que les dégrèvements fiscaux aient pour effet d'augmenter le budget de la recherche et du développement dans les entreprises. Ils augmentent manifestement les profits. Je pense qu'on devrait accorder des subventions directes aux travaux de recherche et de développement,

Text]

formula for recovery in the event that the program is successful.

I do not believe that a reduction in the rate of taxation leads to increased expenditures on R & D. It may make you more successful, and there are many things that can flow therefrom, such as an increase in dividends, an increase in plant, or just staying healthier, but I do not believe there is a direct connection between those two things.

Senator Frith: You do not believe that tax incentives are as effective as direct grants?

Mr. Reekie: I do not think they are anywhere nearby as effective as a direct grant system. Until 1975 the system that was in play in Canada was the IRDA program, Industrial Research and Development Assistance, and I think that was very effective. It is beyond me why they terminated it.

The Chairman: Thank you, Mr. Reekie.

Would you like to comment on that, Mr. Clarke?

Mr. Clarke: I endorse everything that Mr. Reekie has said.

The Chairman: And you, Mr. Tate?

Mr. Tate: Mr. Reekie is an outstanding spokesman, and he has my vote too.

The Chairman: Mr. Keating.

Mr. Keating: I certainly agree with him. I think the DIP program satisfied all of the requirements that Mr. Reekie has mentioned. The only thing was that there never seemed to be any funds in it.

Mr. Clarke: By way of an addendum to what Mr. Reekie has said, I might say that the present system of administered grants—and I emphasize the word “administered”—is perhaps one of the least satisfactory ways of going about it. Because it costs so much to work out the basis of the work and takes so long to get paid, it negates a great deal of the purpose of research and development, which is to be responsive to changing markets and changing needs and to leave the initiative up to the company.

I think the IRDA-type grant—and I think that is what Mr. Reekie was stressing—is by far the best, rather than the detailed review and administrated assessment type of grant approach which has been used in recent years.

The Chairman: Could you describe the form or type? There have to be some criteria against which they hand out the money.

Mr. Clarke: It was left to the Department of National Revenue, as I recall, to hand out the money, based upon certain rules that it established.

Mr. Reekie: A company wishing a grant applied to the Department of Industry, Trade and Commerce, describing to

[Traduction]

au lieu de les admettre intégralement en déduction du revenu imposable. Il me semble que personne ne peut revendiquer une gratuité de ce genre. Je pense également qu'on pourrait envisager une formule de récupération en cas de succès d'un programme de recherche et de développement.

Je ne pense pas qu'une réduction du taux d'imposition entraîne une augmentation des budgets de recherche et de développement. La recherche et le développement peuvent assurer le succès d'une entreprise, ils peuvent rapporter de nombreux avantages, sous forme de dividendes, d'agrandissement d'entreprises, ou simplement de plus grande prospérité des entreprises, mais je ne pense pas qu'il faille établir un lien direct entre l'imposition et la recherche et le développement.

Le sénateur Frith: Vous ne pensez pas que les encouragements fiscaux sont aussi efficaces que des subventions directes?

M. Reekie: Je crois qu'ils sont loin d'être aussi efficaces que les subventions directes. Jusqu'en 1975, c'est le système ARDI, l'aide à la recherche et au développement industriels qui était en vigueur au Canada, et je crois qu'il était très efficace. Je ne comprends vraiment pas pourquoi ils y ont mis fin.

Le président: Merci monsieur Reekie.

Aimeriez-vous ajouter quelque chose, monsieur Clarke?

M. Clarke: J'approuve tout ce qu'a dit M. Reekie.

Le président: Et vous monsieur Tate?

M. Tate: M. Reekie est un porte-parole remarquable, et j'approuve également tout ce qu'il a dit.

Le président: Monsieur Keating.

M. Keating: Je suis certainement d'accord avec lui. Je crois que le PPIMD répond à toutes les conditions présentées par M. Reekie. Le seul problème est qu'on ne semble jamais disposer d'assez d'argent dans le cadre de ce programme.

M. Clarke: J'aimerais ajouter quelque chose à ce que M. Reekie a dit; le système actuel de subventions administrées—et je mets l'accent sur le mot «administrées»—est peut-être une des façons les moins satisfaisantes de s'attaquer au problème. Puisque que cela coûte tellement d'argent pour établir la base du travail et que cela prend tellement de temps à être payé, ce programme annule une bonne partie de l'objectif de la recherche et du développement, qui est d'être sensible aux marchés et aux besoins changeants, et de laisser l'initiative à la société.

Je crois que les subventions de type ARDI—et je crois que c'est ce que M. Reekie soulignait—sont de loin les meilleures, quand on les compare au genre de subventions qu'on a accordé au cours des dernières années et qui étaient accompagnées d'une étude et d'une évaluation plutôt détaillées.

Le président: Pourriez-vous décrire la forme ou le type de subvention? Il y a certains critères sur lesquels on se fonde pour distribuer l'argent.

M. Clarke: Si je me souviens bien, c'est le ministère du Revenu national qui devait distribuer l'argent, en se fondant sur certains règlements qu'il avait établis.

M. Reekie: Une société qui voulait recevoir une subvention présentait une demande au ministère de l'Industrie et du

[Text]

that department what it was it was trying to achieve, and there would follow from that an agreement on the sharing of the cost. In some instances it would be 25 per cent; in others, 50 per cent; and in some cases it was even more.

Mr. Clarke: I was referring to the IRDA program, which started in about 1960. It was a straight 25 per cent sharing of the increased R & D. Under that program, a company would advise the Department of Industry, Trade and Commerce as to what it intended to do and, once approved, it was reviewed by the Department of National Revenue each year. It was just a straight grant. The closer you can get to that system, the better.

The administrators did not like it because they felt they could not impose any direction on what the company was doing. I believe there is still enough of the free enterprise system around to let business decide where it is going to put its bucks, because it is business that has to put most of the bucks into it, anyhow.

That would be the emphasis that I would strongly recommend be placed on it. The normal or supplementary tax incentives will not do it. Maybe they are doing indirectly what might otherwise be done directly.

Senator Frith: But that is a matter of form. The question is to get what works best.

Mr. Reekie, in his response, made the comment that there should be some kind of recovery formula. Without getting into the detail, do I understand that the idea of sharing the risk and the benefit on R & D between industry and the government finds favour with you? In other words, industry and the government would, if I may use what is, perhaps, a crass expression, be shooting craps together, so to speak.

I know it is very hard in R&D to know in what direction you are going. You do not know what you are liable to find once you get into it. However, are you agreeable to saying that the government should share in the benefits of the R&D in the event that it is successful? Is that idea workable? It fits with the concept of not wanting to have too much administrative control. It is a risky business. Are you agreeable that if the government shares in the risk, it should share in the benefit?

Mr. Reekie: That is what I was trying to imply, senator. A sharing is satisfactory. I do not believe that any company should be getting 100 per cent hand-outs. Business has to have something of its own on the line to ensure that it applies the R&D properly.

Mr. Tate: The DIP program works that way. The government, under the DIP program, would normally put up 50 per cent of the increased cost of the R&D, with the company putting up the other 50 per cent, and the contract provides that

[Traduction]

Commerce, décrivant ce qu'elle essayait de réaliser; par la suite on aurait préparé une entente sur le partage des coûts. Dans certains cas, il s'agirait de 25 p. 100; dans d'autres, de 50 p. 100; et dans certains cas, le pourcentage était même plus élevé.

M. Clarke: Je parlais du programme ARDI qui a été mis en œuvre autour de 1960. C'était une simple entente de partage à 25 p. 100 des coûts accrus en matière de recherche et de développement. Dans le cadre de ce programme, une société ferait connaître au ministère de l'Industrie et du Commerce ce qu'elle avait l'intention de faire et, une fois le projet approuvé, il était étudié par le ministère du Revenu national annuellement. Il s'agissait de subventions simples. Il faudrait s'en tenir le plus près possible de ce type de système.

Les administrateurs n'aimaient pas ce type de subventions parce qu'ils sentaient qu'ils ne pouvaient pas imposer de contrôle sur ce que la société faisait. Je crois que le principe du libre réhaugage est encore bien vivant et que les sociétés peuvent décider où elles vont investir leur argent, parce que de toute façon ce sont les entreprises qui investissent le plus dans ce secteur.

C'est l'accent que je recommanderais fortement de mettre sur un tel système. Les stimulants fiscaux normaux ou supplémentaires ne réussiront pas à atteindre un tel but. Ils font peut-être de façon indirecte ce qu'on pourrait, en se servant d'un autre système, faire de façon directe.

Le sénateur Frith: Mais c'est une question de forme. Il faut obtenir ce qui fonctionne le mieux.

Dans sa réponse, M. Reekie a déclaré qu'il devrait y avoir une certaine formule de récupération. Sans pour cela entrer dans les détails, il a bien dit qu'il approuvait l'idée de partager les risques et les bénéfices de la recherche et du développement entre l'industrie et le gouvernement? En d'autres mots, l'industrie et le gouvernement si je peux me servir de cette expression un peu grossière, juent aux dés ensemble.

Je sais qu'il est très difficile, quand vous travaillez dans le secteur de la recherche et du développement, de savoir dans quelle voie vous vous dirigez. Vous ne savez pas ce que vous allez découvrir lorsque vous entreprenez un programme de R et D. Toutefois, seriez-vous d'accord pour dire que le gouvernement devraient partager les bénéfices de la recherche et du développement s'ils connaissent un certain succès? Cette suggestion est-elle réalisable? Elle cadre bien avec l'idée d'un contrôle administratif limité. C'est risqué. Croyez-vous que si le gouvernement partage le risque, il devrait également partager les avantages?

M. Reekie: C'est ce que j'essayais de dire, monsieur le sénateur. Un partage est satisfaisant. Je ne crois pas qu'une compagnie devrait recevoir uniquement de la charité. Si les entreprises ont engagées quelque chose, cela permettra d'assurer qu'elles mettent exploitent en œuvre le programme de recherche et de développement de façon appropriée.

M. Tate: Le programme PPIMD fonctionne de cette façon. Le gouvernement, dans le cadre de ce programme contribuerait normalement jusqu'à 50 p. 100 des coûts accrus de la recherche et du développement, et la société, l'autre 50 p. 100;

[Text]

If the program is successful the government will be compensated. If there is excess profit—and that has never been defined—the company will compensate the government.

Another thing that the contract might say is that if a profit is realized, the company, instead of compensating the government, may apply the profit to additional research and development. But it is very clearly set out under the DIP program that the government does share in the benefit, in one form or another.

Senator Frith: It is the same concept, I suppose.

The Chairman: So long as the provision is in there that it be repaid, even if it is a never-never type of repayment, that helps to protect industry against countervail.

Mr. Clarke: That is correct.

Senator Bosa: Along the same line, how does a tax incentive provision differ in accountability from a grant? I believe it was Mr. Reekie who said that incentives do not achieve the purpose for which the government has designed them and that it would be better to work through a grant system. Is it a question of accountability? Is Mr. Reekie saying that some companies are receiving the tax incentives but are not using the funds for the purposes for which they were intended?

Mr. Reekie: I would say, without knowing my facts, that I am sure that that is the case. There could just be other priorities. Let us say you are marginally profitable, but only marginally. You get some money back because of a small margin of profit. You can reduce your taxes. You may not be in a position to put that money back into R&D. I do not think there is any direct relationship between a tax benefit and increased spending on research and development. I do not think you could find one. I think also that if you take small companies, there is no direct relationship between R&D spending and profits. You may well not have a profit, in which case you do not have any taxes, in which case you do not get any tax benefit and you have already spent your R&D money. Small companies are probably at a disadvantage in relation to large companies. I think that is one of the unfair things. These companies here would be, I think, in Canadian terms, recognized as large companies, but there are a lot of small companies that I think would need grants.

The Chairman: Mr. Reekie, I think the members of the committee are quite aware of the fact that where there is no cash flow a tax incentive is of little use, and a system of grants is necessary for smaller businesses that do not have a sufficient cash flow or profits to make a tax incentive attractive. I am not a tax lawyer, but you say that if you have an accelerated tax write-off for research and development, like 150 per cent, you can only claim that tax write-off after you have spent the

[Traduction]

le contrat stipule que si le programme réussit, le gouvernement recevra une compensation. S'il y a excédent de profit—et cet élément n'a jamais vraiment été défini—la société offrira une compensation au gouvernement.

Le contrat peut également stipuler que s'il y a un profit, la société, au lieu d'offrir une compensation au gouvernement, peut utiliser cet argent dans le secteur de la recherche et développement. Mais il est très clairement établi dans le cadre du PPMD que le gouvernement partage les avantages, sous une forme ou une autre.

Le sénateur Frith: Je suppose que c'est le même concept.

Le président: Tant qu'il y a une disposition stipulant que le gouvernement doit recevoir une compensation, même s'il s'agit d'un remboursement imaginaire, cela permet d'assurer que l'industrie se sert vraiment de ces fonds à cette fin.

M. Clarke: C'est exact.

Le sénateur Bosa: Dans le même ordre d'idées, quelle différence y a-t-il entre un stimulant fiscal et une subvention au point de vue responsabilité? Je crois que c'est M. Reekie qui a dit que les stimulants n'atteignent pas l'objectif auquel songeait le gouvernement quand il les a créés et qu'il vaudrait mieux se servir d'un système de subventions? Est-ce qu'il s'agit d'un problème de responsabilité? M. Reekie prétend-il que certaines entreprises reçoivent des stimulants fiscaux mais ne se servent pas de ces fonds aux fins prévues?

M. Reekie: Je dirais, sans avoir de preuve à l'appui, que je suis certain que c'est le cas. Il pourrait simplement y avoir d'autres priorités. Supposons que vous réalisiez un très léger profit; seulement un très léger profit. Vous récupérez de l'argent en raison d'une petite marge bénéficiaire. Vous pouvez faire baisser vos impôts. Vous n'êtes peut-être pas en mesure de réinvestir cet argent dans le secteur de la recherche et du développement. Je ne crois pas qu'il y ait un rapport direct entre un avantage fiscal et un investissement accru dans le secteur de la recherche et du développement. Je ne crois pas que vous pourriez en trouver un. Je suis également d'avis que si vous étudiez les petites sociétés, vous ne trouverez pas de rapport direct entre les investissements dans le secteur de la recherche et du développement et les profits. Vous pouvez fort bien ne pas réaliser de profit, vous ne paieriez alors pas d'impôt, et vous ne recevriez pas d'avantages fiscaux; vous auriez déjà investi votre argent dans le secteur de la recherche et du développement. Les petites sociétés sont probablement dans une position désavantageuse par rapport aux plus grosses sociétés. Je crois que c'est là une des injustices. Ces sociétés seraient, au Canada, de grosses sociétés; mais je crois qu'il existe de nombreuses petites sociétés qui auraient besoin de subventions.

Le président: Monsieur Reekie, je crois que les membres du Comité sont pleinement conscients du fait que lorsqu'il n'y a pas de mouvements de trésorerie, un stimulant fiscal n'est pas très utile, et qu'un système de subventions est nécessaire pour les plus petites sociétés qui n'ont pas de mouvements de trésorerie suffisants ou dont les profits ne sont pas assez importants pour qu'un stimulant fiscal soit intéressant. Je ne suis pas un avocat spécialiste en matière fiscale, mais vous dites que si vous avez

[Text]

money on research and development. Is that not the way the tax system works?

Mr. Reekie: I thought you were talking about encouragement for the future. If you have spent the money this year, you get the advantage, but that does not mean that you would spend it next year.

The Chairman: But if in 1981 you budget \$50 million for research and development, and the Department of National Revenue says, "Yes, that indeed was used for research and development and not just for advertising or whatever", then you are able to claim that back. Instead of just an ordinary business expense, which you could claim at any rate, you claim it as a business expense, plus half. That gives an additional incentive. That is not going to flow to dividends because it has to be directly related to research and development or you cannot make the claim.

Mr. Reekie: My point was that you could have spent the same money and had a higher tax bill. But you have spent the money on R&D and there is a reduced tax bill, but there is no commitment to do something in the future. Then it is a different situation, if you are on a moving average basis. We are on a basis where it is not at all clear that unless you keep on spending more than you have spent you will get the advantage. You have to continue on with increments each year in R&D spending or you do not get the benefit. So then, at some point, you are just not going to keep on spending.

The Chairman: The reason it is necessary for us to examine you carefully on this—and I want to come to your confrères later—is because you four gentlemen have been specific in saying that you favour government grants rather than additional tax incentives to encourage research and development in Canada. Only two days ago we had before the committee senior executives of Hawker-Siddeley of Canada and Canadian General Electric, and every one of them said that they preferred the tax system rather than grants. I guess the committee can only come to the conclusion that it is not clear.

Mr. Clarke: Well, I think it depends on the nature of the company. I think you will find that Northern Telecom would say the same thing.

The Chairman: Yes, they said the same thing four years ago.

Mr. Clarke: You would find that very large, very well-established companies almost all prefer that route. The companies that have to be more nimble and more quick, that have to be able to move much faster in the marketplace, feel differently. I have been involved in this on a number of different government committees, and it seems to me that the government has

[Traduction]

un amortissement fiscal accéléré pour la recherche et le développement, comme 150 p. 100, vous ne pouvez réclamer cet amortissement qu'après avoir investi l'argent dans ce secteur. N'est-ce pas là la façon de fonctionner de notre régime fiscal?

M. Reekie: Je pensais que vous parliez d'un encouragement pour l'avenir. Si vous avez dépensé l'argent cette année, vous obtenez l'avantage fiscal, mais cela ne veut pas dire que vous seriez prêt à investir cet argent l'année suivante.

Le président: Mais si vous consacrez \$50 millions à la recherche et au développement en 1981, et que le ministère du Revenu national dit, «Oui, ce montant a vraiment été utilisé à cette fin, et non pas seulement pour la publicité ou d'autres choses», vous pouvez alors réclamer cet argent. Au lieu de classer cet investissement comme un frais d'exploitation ordinaire, que vous pourriez réclamer de toute façon, vous le classez comme un frais d'exploitation et vous réclamez 150 p. 100. Cela vous donne un stimulant supplémentaire. Ce montant ne passerait pas à vos dividendes parce que cet argent doit être directement lié à la recherche et au développement, sinon, vous ne pouvez présenter de réclamation.

M. Reekie: Mais j'essayais tout simplement de signaler que vous auriez pu dépenser le même montant et payer plus d'impôt. Mais vous avez consacré cet argent à la recherche et au développement et il y a dégrèvement du montant de votre avertissement, mais cela ne vous engage pas à l'avenir. La situation devient différente, si vous avez une base moyenne mobile. Dans notre cas, rien ne dit que vous n'aurez droit à cet avantage que si vous continuez à consacrer plus à ce secteur. On doit continuer à investir de plus en plus, à chaque année, dans le secteur de la recherche et du développement, sinon vous n'aurez pas droit à cet avantage. Ainsi, il arrive un moment où vous arrêterez tout simplement d'investir dans ce secteur.

Le président: La raison pour laquelle nous devons vous questionner très attentivement à ce sujet—et nous procéderons de la même façon avec vos collègues un peu plus tard—est que vous quatre avez déclaré que vous préférez les subventions du gouvernement aux stimulants fiscaux supplémentaires pour encourager l'investissement dans le secteur de la recherche et du développement au Canada. Il y a deux jours, les cadres supérieurs de Hawker-Siddeley of Canada et de la Société Générale Électrique comparaissaient devant nous; et chacun d'entre eux a déclaré qu'il préférerait l'option du régime fiscal à celui des subventions. Je suppose que le comité ne peut que conclure que la situation n'est pas tellement claire.

M. Clarke: Bien, je crois que cela dépend du type de société dont il s'agit. Je crois que vous découvririez que la société Northern Telecom dirait la même chose.

Le président: Oui, ils ont dit la même chose il y a quatre ans.

M. Clarke: Vous découvririez que les sociétés très bien établies et très importantes préfèrent presque toutes cette option. Les sociétés qui doivent être plus souples et plus rapides, qui doivent pouvoir se déplacer plus rapidement dans le marché, ne partagent pas cette opinion. J'ai discuté de cette question devant un grand nombre de comités du gouverne-

Text]

made a number of sort of "motherhood" statements about what it wants to do about research and development, but it has never got together to think out properly what are the fiscal actors that govern this. I have heard the Department of Finance take one position, the Department of Industry, Trade and Commerce take another, and the Ministry of State for Science and Technology yet another. They all have different views. Different elements and different industries, as you have so rightly pointed out, have different views. I think somebody should sit down and say, "What is it really that we, as a country, want to do? What are we prepared to allocate in resources to get that? And how will the resources be shared?" and let us put this thing to bed.

Quite frankly, we in industry who have to generate our own funds for doing this are not going to go along very much longer doing it when we see opportunities elsewhere in high technology. That is the case particularly if the ground rules remain as they are at the present time. It has become worse rather than better since that declaration of 1.5 per cent was made back in 1977 as a statement of government policy. Then our spending was 0.9 per cent. Our spending has stayed at 0.9. The Clark government said 2.5, and I think the present government said 1.5. It does not really matter. We cannot get there from here with the policies we have. Those policies require very deep study. We have to find out where we get the trained people and where we can generate the cash.

I am sorry, I know I am on a bandwagon, but industry takes quite a long time to respond, and this DIP program, which we have all read about, was started five years ago and it was a very good program. And they put up, I think, \$20 million for the year, and that subsequently went up to \$40 million. Then they got a little discouraged because industry did not seem to be coming ahead. What they did not realize was that it takes industry about five years to gear up to something like this. So, as industry got geared up and they suddenly wanted \$120 million, the government said, "Oh, oh, we have changed our mind. We are going to do something else."

Research and development is a five, ten or fifteen-year program. So if we want to get the 1.5 per cent, somebody had better draw up a formula and figure out how we are going to get there. Then they must draw up the rules and darn well stick with them, because industry is not going to be responsive, and if we are not responsive we are not going to serve the markets.

The Chairman: We had very recently, testimony of the effectiveness, of DIP and there was regret that it had dried up. I think I can speak for every member of the committee as well as for myself in saying that we surely appreciate the fact that the policies of the Government of Canada are completely and totally "inadequate" insofar as research and development are concerned. That may show up in our statistical percentages of gross national product, and this was first clearly developed nine years ago by Senator Lamontagne's Special Committee

[Traduction]

ment, et il me semble que le gouvernement a fait un grand nombre de déclarations ayant trait à ce qu'il veut faire dans le secteur de la recherche et du développement, mais qu'il n'a jamais essayé d'établir avec précision quels sont les facteurs fiscaux qui déterminent cette situation. J'ai entendu le ministère des Finances prendre une position, le ministère de l'Industrie et du Commerce, une autre et le ministère d'État chargé des Sciences et de la Technologie, une autre encore. Ils ont tous des opinions différentes. Des éléments et des industries différents, comme vous l'avez fort justement souligné, ont des opinions différentes. Je crois que quelqu'un devrait demander, «Qu'est-ce que le pays veut vraiment faire? Quelles ressources sommes-nous prêts à consacrer à cette fin? Et comment ces ressources seront-elles partagées?» Ensuite, laissons passer le temps.

Franchement, nous, les membres de l'industrie qui devons produire nos propres fonds pour investir dans ce secteur ne prolongerons pas cet investissement bien longtemps si nous découvrons des débouchés dans d'autres secteurs de haute technicité. Ceci se produira particulièrement si les règlements de base demeurent les mêmes. Les choses sont pires depuis que le gouvernement a établi, en 1977, un taux de 1,5 p. 100. Nos dépenses dans ce secteur s'élevaient alors à 0,9 p. 100. Elles sont demeurées à ce niveau. Le gouvernement Clark avait parlé de 2,5 p. 100 et le gouvernement actuel, je crois, de 1,5 p. 100. Cela n'est pas vraiment important. Nous pouvons y arriver avec les politiques actuelles. Elles devraient être étudiées à fond. Nous devons découvrir où trouver la main-d'œuvre spécialisée et comment obtenir les fonds nécessaires.

Je suis désolé, je sais que je suis sur la sellette, mais l'industrie prend pas mal de temps à réagir et le programme DIP, dont nous avons tous entendu parler, a été amorcé il y a 5 ans et était excellent. Vingt millions avaient été alloués à ce moment-là pour l'année et par la suite ce montant est passé à 40 millions. Ensuite, les auteurs du programme se sont un peu découragés, vu que l'industrie ne semblait pas se développer outre mesure. Ils n'ont pas réalisé à ce moment-là, que cela prend au moins 5 ans à l'industrie pour se brancher sur ce genre de système. Une fois cela fait, l'industrie a réclamé soudainement 120 millions et le gouvernement lui a répondu: «nous avons changé d'avis, nous allons agir différemment».

La recherche et le développement constituent un programme qui s'échelonne entre 5 et 15 ans. Donc, si nous voulons atteindre 1.5 p. 100, il faudra que quelqu'un élabore une formule pour savoir comment y parvenir. Ensuite, il faudra élaborer des règles et s'y tenir, sinon l'industrie ne sera pas réceptive, auquel cas nous ne répondrons pas à la demande.

Le président: Nous avons récemment reçu des témoignages sur l'efficacité du programme DIP, lesquels exprimaient un certain regret quant à sa disparition. Je crois pouvoir dire, au nom du Comité et en mon nom personnel, que nous réalisons que les politiques du gouvernement fédéral sont absolument inadéquates en matière de recherche et le développement. Cela se traduit sans doute dans les pourcentages statistiques du Produit national brut et la question a clairement été énoncée il y a 9 ans par le Comité spécial des sciences politiques du

[Text]

on Science Policy. The fact that there is a problem, we all understand. Your testimony is most helpful in pointing out that it is necessary, but there is a complete lack of co-ordination in government as to how to tackle it.

Your testimony is helpful, first, by pointing out that it is not only a question of lack of money but also complete lack of coordination in government on how to tackle the problem.

Judging from the evidence we have had, I would say that, when we do decide to tackle it in a unified fashion, you will need both direct grants and tax incentives. You say that, in particular, you are in favor of direct grants and that we should go back to the old system of granting matching money. In other words, industry would put up 75 per cent, say, as against 25 per cent from government. In that case, of course, there would not be too many strings attached to the government grant because by the very fact that industry would be putting in 75 per cent it would be evidence that the grant would not be foolishly spent.

Senator McElman: Mr. Chairman, on the basis of the evidence of these witnesses and previous witnesses, it is quite obvious that the research and development incentive program cannot be an "either/or" situation.

The Chairman: That is right.

Senator McElman: There must be an amalgam of the various incentives and they should apply as the advantage would accrue to the company, be it large or small, and what its particular needs are.

The Chairman: Because their presence is so vitally important to Canada and this study, we might solicit the views of these witnesses on the question relative to R & D grants. The tax system takes care of this so long as you have a proper cash flow. But when you come to grants it seems that you are in danger of a political problem arising, where the people in the department say, "Oh, we cannot be seen to be giving \$25 million to a Canadian subsidiary of Litton Industries", for example. I remember a senior officer of Cominco telling me that, one time when they came down here looking for R&D money, they were told, "What! Give R&D money to a subsidiary of CPR?" And yet that may be exactly where the research and development should be taking place. Is that a danger? May I have your comments.

Mr. Keating: It is certainly a danger, Mr. Chairman. It jeopardizes our total growth, and puts the company, and the country, on a non-competitive basis. It does end up as a political tool. One would hope that it would be examined on the basis of benefit to Canada and that a decision would be made on that basis.

Mr. Tate: I have two points to make, Mr. Chairman. First of all, what we have today is not a plan; it is not a policy. We really do not have anything. Business must plan ahead at least five years. Therefore, we need to plan on the basis of some-

[Traduction]

sénateur Lamontagne. Nous savons tous qu'il y a un problème mais malheureusement, il y a un manque complet de coordination au sein du gouvernement quant à la manière de l'attaquer et votre témoignage est des plus utiles à ce sujet.

Votre témoignage est des plus utiles en effet en soulignant qu'il ne s'agit pas seulement d'une question de manque de fonds, mais d'une absence de coordination au sein du gouvernement quant à la manière d'aborder le problème.

De par les témoignages reçus, je dirais que, lorsque nous déciderons d'aborder la question d'une manière uniforme, nous aurons besoin à la fois de subventions directes et de dégrèvements fiscaux. Vous dites être en faveur des subventions directes et que nous devrions revenir à l'ancien système d'octroi de fonds correspondants. En d'autres termes, l'industrie contribuerait à 75 p. 100 et le gouvernement, ajouterait le reste. Cela étant, il n'y aura pas trop de liens de dépendance vis-à-vis du gouvernement, car, vu la contribution de l'industrie, les 25 p. 100 ne seront pas dépensés inutilement.

Le sénateur McElman: Monsieur le président, compte tenu des témoignages de ces témoins et de leurs prédécesseurs, il est tout à fait évident que le programme de stimulants en matière de recherche et de développement, ne pourra offrir plusieurs solutions à la fois.

Le président: En effet.

Le sénateur McElman: Il faudra donc combiner les différents stimulants et les appliquer en fonction de l'avantage qu'ils présentent pour une société donnée, petite ou grande, et compte tenu de ses besoins.

Le président: Parce que la présence des témoins est capitale pour le Canada et pour cette étude, nous allons peut-être leur demander leurs opinions sur la question relative aux subventions accordées en recherche et en développement. Le dégrèvement fiscal peut s'appliquer à partir du moment où la Société en question a un flux de liquidité suffisant. Toutefois, lorsqu'il s'agit de subventions, (FMI) l'on risque de soulever un problème politique lorsque l'on se fait dire par les représentants du ministère: «Oh non, nous ne pouvons nous permettre d'octroyer \$25 millions à une filiale canadienne de la Litton Industries, par exemple». Je me souviens qu'un haut fonctionnaire de la Société Cominco m'a dit que lorsque celle-ci a fait une demande de fonds en R&D, on lui a répondu: «Donner des fonds à une filiale de CPR? vous n'y pensez pas» Et pourtant, c'est peut-être exactement là que devraient avoir lieu la recherche et le développement. Cela présente-t-il un risque?

M. Keating: Oui, certainement, monsieur le président, car cela compromet notre croissance totale et place la société en question, et le pays dans une position non concurrentielle. Cela finit quand même par servir d'outil politique. On espère pourtant que ce moyen sera étudié en fonction des avantages qu'il peut apporter au Canada et qu'une décision sera prise à partir de là.

M. Tate: Monsieur le président, j'ai deux points à soulever. Tout d'abord, ce que nous avons aujourd'hui n'est ni un programme, ni une politique: c'est pratiquement rien! Les entreprises doivent faire des plans au moins quinquennaux et,

[Text]

thing that is reasonably firm. Over the last two or three years, we have not been able to plan on support for research and development in Canada; we have had to assume we would be spending the money ourselves. That can be debilitating to a Canadian company, because, if it gets some kind of assistance, it will spend more and its impact can be greater. That is the first point.

This is the second point: the difficulty in any grant system—and this is perhaps one of the reasons most of us enjoyed IRDIA—is that where various companies, such as Cominco, Litton, Garrett, or any of these people, come in to attempt to obtain a grant to do some work, priorities must be set by the public service. Unfortunately, they do not normally have the expertise in the particular field they are dealing with to choose—either correctly or incorrectly.

They have to go on some political input or some acceptance that the company with which the government will be dealing is the right one to do the job; or they may go on the basis of Canadian ownership. But none of those approaches may be the right one.

Mr. Reekie: Senator, the problem you refer to would not be restricted to research and development grants. It would be any kind of grants—any grant of any kinds where there could be political implications, geographic implications, DREE involvement, or any of the whole range of them. I don't see that R&D is much different from any of the others, from our company's point of view. Being a Canadian owned company without a parent, I cannot be concerned. We would be one of the last companies to be looked at askance, but, it could be that government-industrial strategy in Canada dictates that the government will not support a particular kind of industry, and for us to apply for a grant to do R&D work would mean that we could run afoul of that quite easily.

The Chairman: That is what bothers me about grants as opposed to the tax system. There are bureaucrats deciding what you can go into, and I am not sure you can decide that in advance anyway.

Mr. Clarke: Mr. Chairman, I was including IRDIA within the grant approach because that meant cash was transferred from the government to the company. But it was not an administered grant.

The Chairman: You say it is a grant as a matter of right?

Mr. Clarke: Provided you fall within the rules laid down by the bureaucrats or within the government's established rules. It does not matter where you are located or who owns you or anything else, if you do the work and at the end of the time satisfy the Department of National Revenue that that work falls within the categories entitling you to the grant. In that case you get the grant of 25 per cent, 50 per cent, or whatever it is. After the fact, after you have spent the money, you get 50 per cent of it back. The point is that you go into the project

[Traduction]

nous ne pouvons planifier qu'à partir de quelque chose qui soit suffisamment ferme. Au cours des deux ou trois dernières années, nous n'avons pas pu compter sur une aide en recherche et en développement au Canada et nous avons dû présumer que nous aurions à déboursier nous-mêmes les fonds. Or cela ne peut qu'affaiblir une société canadienne, alors que si elle recevait de l'assistance, elle dépenserait plus et aurait plus d'impact, c'est mon premier point.

Voici le second: lorsque différentes sociétés, comme la Cominco, la Litton, la Garrett et essayent d'obtenir une subvention, les priorités sont fixées par des fonctionnaires qui, malheureusement, n'ont pas les connaissances voulues dans le domaine en cause pour faire un choix justicieux. C'est là le problème du système de subventions et peut-être une des raisons pour lesquelles la plupart d'entre nous avons aimé le programme IRDIA.

Ces mêmes fonctionnaires doivent s'assurer que la société avec laquelle le gouvernement traitera convient pour l'opération à exécuter. Ils peuvent aussi tenir compte du contrôle canadien de cette société. Or, aucune de ces approches n'est la bonne.

M. Reekie: Sénateur, le problème que vous mentionnez ne se limite pas aux subventions accordées en matière de recherche et de développement mais s'applique à tous les types de subventions, c-à-d à toutes celles pour lesquelles il pourrait y avoir des répercussions politiques, géographiques, voire un engagement du MEER. Dans notre société, nous n'estimons pas que les subventions au recherche et du développement diffèrent beaucoup des autres. Étant une société d'appartenance canadienne, sans société-mère, ce n'est pas notre problème car nous serions sans doute une des dernières à être examinée avec mépris. Toutefois, il se pourrait qu'en vertu de la stratégie industrielle du gouvernement, ce dernier ne puisse appuyer un type d'industrie donnée. Ainsi, si nous faisons une demande de subventions en recherche et en développement nous pourrions facilement nous heurter à ce conflit.

Le président: C'est ce qui m'embête au sujet des subventions, par rapport au système de dégrèvement. Il y a des bureaucrates qui décident pour vous du domaine où vous pouvez vous lancer, sans que vous puissiez intervenir au préalable.

M. Clarke: Monsieur le président, j'ai fait allusion à la Loi stimulant la recherche et le développement industriels en ce qui concerne les subventions, parce que des sommes d'argent ont été transférées du gouvernement à la société. Mais il ne s'agissait pas d'une subvention régie.

Le président: Vous dites que c'est un droit acquis?

M. Clarke: Il s'agit de respecter les règles fixées par les bureaucrates ou de s'en tenir aux règlements du gouvernement. Il n'est pas important de connaître l'endroit ou le propriétaire, il faut simplement accomplir le travail d'une des catégories admissibles aux subventions et de satisfaire ainsi le Ministère du Revenu. On reçoit alors une subvention de 25% ou 50% ou autre. Après avoir dépensé ces fonds, on obtient un remboursement de 50%. Il s'agit donc de s'engager dans un projet, sachant que l'on recevra cette subvention. Il n'est pas

[Text]

knowing you will get that money. You do not have to satisfy some administrator that it is a good thing for you to go into.

The Chairman: I follow you clearly. If you are a company with a cash flow, that is almost the same as having a tax incentive; but this also covers companies that have no cash flow.

Mr. Clarke: Yes, they may take an option one way or the other.

Senator Bosa: What impact would government procurement policies have had on the industries represented here this morning to enable them to establish a base or to enable them to go into other areas later on?

Mr. Clarke: Without positive government procurement policies, none of us could exist. Speaking for my company, I know we could not exist. How positive need they be is the question. We have had positive government procurement policies by Canadian governments. They are, of course, vital. We would like to see them extended to include a broader range of governments, and not just the federal government. We would like to see coordination between the federal government and the provincial governments. We would also like to see institutions controlled by provincial and federal governments, such as telephone companies and hydro companies, and companies of that nature, having at least policies that are consistent and against which one can build. The problem, speaking for a Canadian owned company, is to determine where we can participate in Canada. We have to find a natural advantage. Be it technological or otherwise, it always has to be a market advantage. For example, the Canadian market is relatively smaller than the market in the State of California. So we have to find a coherent sized market. The federal government procurement policies have been beneficial; they could be more beneficial, if a broader market base were established.

Senator Bosa: Is the experience of the other witnesses the same?

Mr. Reekie: Senator, I can speak on behalf of our company which, in its early days, relied entirely on Canadian government procurement. We were a captive of the Canadian government in our early years—in fact, until some time in the late 1950s. We made a deliberate effort to diversify into areas where we would be not so reliant on the Canadian government, and certainly not reliant on the Canadian government's defence expenditures. We have been successful in that to the point where we, in total, are less 10 per cent reliant on Canadian government expenditures.

That has been a happy thing for us, because the Canadian defence spending has gone up and down and back and forth. There was never any indication whether there would be any, in

[Traduction]

nécessaire d'obtenir l'approbation des administrateurs pour s'y engager.

Le président: Je vous suis très bien. Il s'agit d'une société possédant des ressources d'auto-financement, ce qui ressemble à une mesure d'encouragement fiscale; mais ceci s'applique aussi aux sociétés qui n'ont pas de ressources d'auto-financement.

M. Clarke: Oui, elles doivent faire un choix d'un côté ou de l'autre.

Le sénateur Bosa: Quelles sont les répercussions des politiques d'approvisionnement du gouvernement sur les industries représentées ici ce matin, qui leur permettent de s'établir ou de se lancer dans d'autres secteurs plus tard?

M. Clarke: Sans des politiques positives d'approvisionnement du gouvernement, aucun de nous n'existerait. Je sais très bien, si je parle au nom de ma société, que nous ne pourrions exister. Dans quelle mesure ces politiques doivent-elles être positives, voilà la question. Nous en avons eu de ces politiques positives de la part des gouvernements canadiens. Elles sont évidemment essentielles. Nous voudrions qu'elles soient élargies de façon à ce que d'autres gouvernements et non seulement le gouvernement fédéral y participent. Nous aimerions qu'il y ait une certaine coordination entre les gouvernements fédéral et provinciaux. Nous aimerions aussi que les institutions contrôlées par les gouvernements fédéral et provinciaux, comme les compagnies de téléphone et d'hydro, et autres, aient au moins des politiques uniformes sur lesquelles on peut s'appuyer. Le problème, en ce qui concerne les sociétés financées par les Canadiens, est de déterminer de quelle façon nous pouvons participer au Canada. Il nous faut trouver des avantages naturels. Que ce soit des avantages technologiques ou autres, il faut que ces avantages se rapportent au marché. Ainsi, le marché canadien est relativement moins important que celui de l'état de la Californie. Donc, il nous faut trouver un marché dont l'importance est cohérente avec la nôtre. Les politiques fédérales d'approvisionnement ont été bénéfiques; elles pourraient l'être davantage, si on établissait un marché plus vaste.

Le sénateur Bosa: Les autres témoins ont-ils eu la même expérience?

M. Reekie: Sénateur, je peux parler au nom de ma société qui, au tout début, comptait entièrement sur l'approvisionnement du gouvernement canadien. Nous étions entièrement entre les mains du gouvernement canadien au tout début—en fait, jusque vers la fin des années 50. Nous avons délibérément fait un effort pour diversifier nos produits dans des secteurs qui nous permettraient de ne pas compter entièrement sur le gouvernement canadien, et encore moins sur les dépenses du gouvernement canadien en matière de défense. Nous avons réussi à un tel point que, d'une façon générale, nous dépendons des dépenses du gouvernement canadien pour moins de 10 p. 100.

C'est une bonne chose pour nous, parce qu'au Canada les dépenses en matière de défense connaissent des hauts et des bas, ainsi de suite. Il n'y avait en fait jamais eu d'indication

[Text]

fact. So if we had not done that, frankly, our company would have been dead at least twice in the last 15 years.

There has been a remarkable change in the last five years, or perhaps a little longer than that. There was a time when the procurement policies of the Canadian government were not taking into account Canadian content, Canadian location or Canadian anything. Things have changed dramatically and they very much take that into account now. I have no criticism at the moment. I think that anything that is capable of being done in Canada now, even if there is a premium on it, gets done in Canada. So I have no criticism on that score now.

With respect to Mr. Clarke's comments about some of the provincial buying policies, yes, I think there is a lot to be done there. But I don't know how it gets done.

I think we both participated, or I participated, with Mr. Clarke in the sectoral examination of industry where recommendations were made with respect to improving Canadian and provincial government procurement policies. I do not know that anything has been done, but those are my comments.

Mr. Tate: We do not classify the Canadian government as a large customer. The share of our business with the Canadian government is probably less than 10 per cent.

One of the areas that we have been involved in over the years with less than favourable procurement activity is the repair and overhaul of military equipment. We find that the geo-political aspirations of the minister are strongly taken into account at the time a decision is made to place repair and overhaul contracts.

In the new equipment field, we have just become involved in a rather major procurement from the Canadian government in the way of communications equipment. I know that their procurement policy in that instance was favourably disposed to place the business in Canada, and we have received the contract.

So, I am of mixed emotions. I am ambivalent about some parts of it and very supportive of other parts.

Mr. Keating: Senator, it is our history that only 15 per cent of our total sales are domestic, so the Canadian government is not a large customer of ours either. One might say, in response to your question, what does this mean to free trade, the topic your committee is studying? Right now the government is asking for offsets on every military procurement that takes place offshore. I do not know how that would apply if we looked at it in a free trade environment.

The Chairman: We have had major answers to your question. We heard from some senior aerospace companies testimony to the effect that they thought the military offset was not the best way to go about having a reasonable balance under our Defence Sharing Agreement.

[Traduction]

positive ou négative. Donc si nous n'avions pas pris cette initiative, notre société serait disparue au moins deux fois au cours des derniers quinze ans.

Il y a eu un changement remarquable durant les derniers cinq ans, ou peut-être un peu plus. Il y a eu une époque où les politiques du gouvernement canadien en matière d'approvisionnement ne tenaient pas compte du contenu canadien, de l'emplacement au Canada ou de tout autre fait se rapportant au Canada. Les choses ont considérablement changé et maintenant on tient certainement compte de tout ceci. Je n'ai aucune critique à faire en ce moment. A mon avis tout ce qui peut être fait au Canada maintenant, même si l'on doit payer une prime, doit être fait au Canada. Donc je n'ai rien à critiquer à ce sujet en ce moment.

En ce qui concerne les observations de M. Clarke sur les politiques d'achat provinciales, je crois aussi qu'il y a beaucoup à faire dans ce secteur. Mais je ne sais pas comment cela pourrait être fait.

Je crois que nous avons tous deux participé, ou du moins j'ai participé avec M. Clarke à l'étude sur l'industrie, par secteurs, lorsque des recommandations ont été faites concernant l'amélioration des politiques en matière d'approvisionnement des gouvernements fédéral et provinciaux. Je ne sais pas si quelque chose a été fait, mais ce sont là mes observations.

M. Tate: Nous ne classifions pas le gouvernement canadien comme un gros client. Nos ventes au gouvernement canadien représentent probablement moins de 10 p. 100 de notre chiffre d'affaires.

Un des secteurs où nous sommes engagés depuis des années et où le volume d'approvisionnement est moins favorable est celui de la réparation et de la mise au point du matériel militaire. Nous croyons que les aspirations géopolitiques du ministre ont beaucoup d'importance au moment de la décision d'adjuger un contrat de réparation et de mise au point.

En ce qui concerne le secteur du nouveau matériel, nous venons de recevoir un contrat d'approvisionnement plutôt important du gouvernement canadien pour du matériel de communications. Je sais que la politique d'approvisionnement dans ce cas favoriserait l'adjudication d'un contrat au Canada, et nous l'avons obtenu.

Donc, j'ai des sentiments différents. Je suis ambivalent en ce qui concerne certains aspects, et très en faveur de d'autres.

M. Keating: Sénateur, c'est un fait que seulement 15 p. 100 de nos ventes totales se font dans le commerce intérieur, donc le gouvernement canadien n'est pas pour nous non plus un client important. On pourrait dire, en réponse à votre question, quels effets cette politique aura-t-elle sur le libre échange qui est à l'étude par votre comité? Actuellement, le gouvernement demande des compensations pour chaque commande de matériel militaire placée à l'étranger. Je ne sais pas comment cette mesure s'appliquerait dans un contexte de libre échange.

Le président: Nous avons eu de très bonnes réponses à votre question. Les plus importantes parmi les sociétés aéronautiques ont témoigné qu'elles étaient d'avis que la compensation offerte pour le matériel militaire n'était pas la meilleure façon de procéder pour qu'il y ait un équilibre raisonnable dans le

[Text]

I do not know if other members of the committee remember that testimony, but that clearly sticks in my mind. I see that Senator Bird is nodding her head. Perhaps preserving the offset concept is not something that is so important that it should be used as an argument vis-à-vis free trade.

Mr. Keating: I think the point is that if you have a large aircraft to sell, you probably would not want offsets. If you are in the business we are in, manufacturing what are called black boxes, I am not sure that offset is all that bad. So, it depends on what part of the industry you are talking about.

Senator McElman: I wonder if any of these witnesses have comments to make on Canadian content in military aircraft procurement contracts, or the upcoming frigate program. Would any of your companies be involved, and what is your situation vis-à-vis U.S. component input?

Mr. Tate: Mr. Chairman, I said earlier that we have our system on the F-18 program. We will be supplying that component to the Canadian CF-18 program. My own view, and that of my company, is that you must get on the original equipment, wherever it is manufactured. That then provides you with a base to move forward. When one looks at offset programs, if one is not on the airplane, about all one is going to get is a bill-to-print situation. This provides labour in Canada, but it does not provide any long-term stability for the company. It is a matter of building 137 sets of something and hopefully getting some repair work down the road.

We are looking at the F-18 program from the standpoint of our temperature control systems, in that we will produce something in the neighbourhood of 2,900. We will produce that system for every F-18 that is built.

The offset becomes a bit of a crunch situation when one considers that, for example, McAir, the prime contractor on the F-18, is attempting to sell F-15s and F-18s to Australia, Portugal, Spain and other countries around the world. These governments are coming back and are saying strongly that they want offset. McAir is coming back to GML and is asking what we are going to do for them in Portugal or Australia. Any other Canadian company that is involved in that aircraft program will have the same questions to answer in the future.

On the frigate procurement policy, we do not have any equipment on-board, but I think it is a slightly different situation because there is a design competition going on, and the design of the frigate is in the process of being resolved.

On the CF-18 program, they bought an off-the-shelf airplane, so there is no opportunity to do design work in Canada after the fact.

Mr. Keating: Mr. Chairman, if I can also respond to this. Looking at the other side of the problem on the F-18 program, Litton Industries is on the F-18 program with its inertial

[Traduction]

cadre de notre accord sur le programme de participation à la production de défense.

Je ne sais pas si les autres membres du Comité se souviennent de cette discussion, mais je m'en souviens parfaitement. Je vois que le sénateur Bird hoche la tête. Peut-être que le maintien du concept des compensations n'est pas suffisamment important pour qu'on s'en serve comme argument en ce qui a trait au libre échange.

M. Keating: Je crois que si vous devez vendre un gros avion, vous ne voudriez probablement pas payer une compensation. Si vous participez au même secteur que nous, celui de la fabrication d'enregistreurs de vol, le système de compensation ne serait pas une mauvaise idée. Cela dépend donc du secteur dont vous parlez.

Le sénateur McElman: Je me demande si certains des témoins ont des commentaires à faire sur le contenu canadien des contrats d'achat d'avions militaires, ou sur le programme d'escorteurs qui sera bientôt mis en œuvre. Est-ce que vos sociétés participent à ces programmes et quelle est votre position en ce qui a trait à la participation américaine?

M. Tate: Monsieur le président, j'ai dit un peu plus tôt que notre système sera à bord des avions F-18. Nous fournirons ce système dans le cadre du programme canadiens des CF-18. Selon moi, et selon ma société, vous devez obtenir l'équipement original peu importe où il est fabriqué. Vous avez alors un bon point de départ pour votre programme. Lorsqu'on étudie le programme de compensation on ne possède que des avis ou des renseignements écrits; on ne connaît pas vraiment l'équipement dont il s'agit. Le programme assure des emplois au Canada mais non pas la stabilité à long terme de la société. Il s'agit de construire 137 appareils et d'espérer avoir l'occasion d'effectuer des réparations.

Nous étudions le programme F-18 du point de vue de nos systèmes de contrôle de la température; nous en fabriquerons environ 2,900. Nous fabriquerons un système pour chaque F-18 qui sera construit.

Le programme de compensation est une chose critique quand on sait, par exemple, que McAir, le principal fournisseur F-18, essaie de vendre des F-15 et des F-18 à l'Australie, au Portugal, à l'Espagne et à d'autres pays. Et les gouvernements de ces pays insistent ensuite qu'ils désirent une compensation. McAir vient s'adresser à GML pour nous demander ce que nous allons faire pour eux au Portugal ou en Australie. Toute autre société canadienne qui participe à ce programme devra répondre aux mêmes questions un jour.

Pour ce qui est de la politique d'achat d'escorteurs, nous ne fabriquons pas d'équipement qui sera à bord de ces bâtiments, mais je crois que cette situation est légèrement différente parce qu'il y a en ce moment une concurrence pour la conception des escorteurs qui devrait être réglée sous peu.

Pour ce qui est du programme des avions CF-18, ils ont acheté des avions standard; il est donc impossible de préparer des devis au Canada.

M. Keating: Monsieur le président, j'aimerais également répondre à cette question. Si on étudie l'autre côté du programme F-18, Litton industries fabrique le système inertial de

[Text]

system, and they have allowed the Canadian division to build 100 of the 137 systems, but we have to amortize our costs over 100, whereas the division down south is amortizing that over 1,500 systems, which is really non-competitive.

On the patrol frigate program, we are not sure how it will end up, but if one looks at the total systems and engineering required, I do not believe too much of it will be done in Canada with the people that have been chosen.

Senator McElman: Mr. Chairman, I do not know the breakdown of energy costs with these various companies—

The Chairman: It might be interesting to know.

Senator McElman: I think we should know that and have a comment from each witness to determine what part it plays in their competitiveness with the United States at this point.

Mr. Keating: If I may, Mr. Chairman, from Litton Systems Canada's standpoint, we have had a total energy conservation program. In fact, we have been able to bring down costs of energy per square foot by substantial amounts by redoing the windows and putting a lot of insulation in older buildings. In fact, we have brought costs down. So, I think that in our case it does not have an impact.

The Chairman: I think Senator McElman's question may possibly involve this answer, if you could give it—that is, what the percentage of the costs of your product is related to energy. In other words, energy as a component.

Mr. Keating: It is very small for us.

Mr. Tate: Mr. Chairman, we joined the same energy conservation program that Litton joined, and we have been able to reduce our energy costs, but the energy costs, as an element of the overall, are less than 1 per cent. The electronics industry is a people-intensive industry, so most of the costs are related to people.

However, the energy crunch has provided opportunities for electronic firms. To give you one instance, the fuel costs for an airplane have gone up so drastically over the past few years that Boeing came to us retrofit their whole 727 airline fleet with Ram air control systems. We just picked up a contract for 1,300 systems, which involves a sizeable amount of dollars. So, there are opportunities in this energy crunch for Canadian companies, if they can respond.

Mr. Reekie: Our operations are somewhat different in that we are involved in six or seven foundry operations. We have two steel foundries, two non-ferrous, and four foundries that are producing either zinc, magnesium or aluminum castings. Each of these is a large consumer of energy.

[Traduction]

ces avions on a permis à sa division canadienne de construire 100 des 137 systèmes, mais nous devons amortir les coûts pour les 100 systèmes, alors que la division américaine les amortit pour plus de 1 500 systèmes, ce qui ne laisse pas de place à la concurrence.

Pour ce qui est du programme des escorteurs, nous ne savons pas vraiment comment les choses vont tourner, mais si l'on tient compte de ceux qui ont été choisis dans le secteur des systèmes et du génie, je ne crois pas qu'une grande partie des travaux sera effectué au Canada.

Le sénateur McElman: Monsieur le président, je ne connais pas la répartition des coûts énergétiques de ces diverses sociétés—

Le président: Il serait peut-être intéressant de la connaître.

Le sénateur McElman: Je crois que nous devrions connaître cette répartition et obtenir les commentaires de chaque témoin afin de déterminer le rôle que cet élément joue dans leur concurrence avec les États-Unis en ce moment.

M. Keating: Monsieur le président, j'aimerais dire que la société que je représente, Litton Systems Canada, a un programme complet de conservation énergétique. De fait, nous avons pu réduire de façon considérable les coûts énergétiques par pied carré en remplaçant les fenêtres et en isolant les plus vieux immeubles. Je ne crois pas que ces coûts jouent un rôle important dans la concurrence de la société que je représente.

Le président: Je crois que la question du sénateur McElman pourrait également porter sur cet aspect, si vous pouviez donner le pourcentage de vos coûts énergétiques par rapport à vos coûts d'ensemble. En d'autres mots, que représente l'énergie comme élément de votre production.

M. Keating: Ce pourcentage est très faible chez nous.

M. Tate: Monsieur le président, nous participons au même programme de conservation énergétique que la société Litton, et nous avons pu réduire nos coûts énergétiques; mais ces coûts représentent moins de 1 p. 100 de nos coûts d'ensemble. L'industrie de l'électronique est une industrie à forte concentration de main-d'œuvre, et la plupart de ses coûts ont ainsi trait à la main-d'œuvre.

Toutefois, la crise énergétique a offert de nouveaux débouchés aux sociétés de ce secteur. Pour vous donner un exemple, les coûts des combustibles pour avion ont grimpé de façon dramatique au cours des quelques dernières années, à un point tel que Boeing est venu nous demander de munir tous les avions 727 d'un système de contrôle d'air de type Ram. Nous venons d'obtenir un contrat pour 1 300 systèmes, ce qui représente un montant considérable. Ainsi la crise énergétique offre de nouvelles perspectives aux sociétés canadiennes si elles peuvent répondre aux besoins existants.

M. Reekie: Nos activités sont un peu différentes parce que nous participons à six ou sept activités du secteur des fonderies. Nous possédons deux fonderies d'acier, deux fonderies de métaux non ferreux, et quatre fonderies où on fabrique des moulages de zinc, de magnésium ou d'aluminium. Chacune de ces fonderies est un consommateur important d'énergie.

[Text]

One of the reasons that we have been successful in dealing with the major automotive manufacturers has been the availability of energy, or the assurance of the availability of energy, and its reasonableness of price.

Both General Motors and Ford have made it clear to us that the fact of where we were located was a large plus. Whatever energy was going to cost, it was going to cost less for us than it would for some of their other suppliers, and that is a definite plus.

The availability of natural gas or electric power is a substantial factor in the three or four plants we have in Ontario and the one we have in Winnipeg.

We also have a plus in connection with our flight simulator business. A flight simulator, after all, is really an electronic duplication of the flight characteristics of an airplane. If you think, for example, in terms of taking a \$70 million 747 for crew training, the first thing is that that aircraft is being taken out of revenue service. As well, such a program would require the use of fuel in teaching the crews how to fly the aircraft, and that costs a fortune. Through the use of flight simulators, both of those problems are done away with. It is now standard practice for the crews of all of these aircraft to get their training in the electronic box on the ground.

One of the reasons why our market has been expanded and why we have done so well is that we just happened to be in the right place at the right time with a product that helped the airlines of the world in overcoming this very serious problem. In the military sense, of course, it is the complexity of the aircraft that has fed the market to us. In a reverse way, energy has played a role in the growth of our business.

Senator McElman: What would be the percentage element of energy in your costs, approximately?

Mr. Reekie: I could not tell you overall. I would say it would be in the 10 to 15 per cent range in the foundry type operations. It would be the same as Litton and Garrett and Mr. Clarke's company so far as our electronic activities are concerned. I am not sure that we can measure it. I am sure it could be less if we worked at it, but it is not significant. But in our foundry operations, it is a major factor.

Senator McElman: So, while you are less than enthusiastic about some government policies, this policy would be suitable to you?

Mr. Reekie: The fact that our energy cost is less than it should—or less than it might be?

Mr. Tate: A Freudian slip.

Senator McElman: Less than it might be, yes, enabling you to remain competitive.

Mr. Reekie: I think it is more the availability, frankly, than price. We are selling our product into competitive markets. In no way are we at a disadvantage in energy, but I cannot quantify the advantage. It is more the availability and the assured supply that our major customers look to.

[Traduction]

Nos relations avec les principaux fabricants d'automobiles ont été couronnées de succès en partie en raison de l'approvisionnement assuré, en énergie et de son prix raisonnable.

General Motors et Ford nous ont tous deux précisé que notre emplacement constituait un avantage certain. Quelle que soit l'énergie qu'il en coûterait, il nous en coûterait moins que pour certains de leurs autres fournisseurs, et c'est définitivement un avantage.

La disponibilité de gaz naturel ou d'électricité est un facteur substantiel dans nos trois ou quatre usines en Ontario et dans celle de Winnipeg.

Nous avons également un avantage relativement à notre entreprise de simulateur de vol. Un simulateur de vol, après tout, est réellement le double électronique des caractéristiques de vol d'un avion. Si vous pensez, par exemple, à prendre un 747 de \$70 millions pour former l'équipage, il faudra retirer cet avion du service commercial. De plus, un tel programme exigerait la consommation de carburant pour apprendre aux équipages comment voler à son bord, et cela coûte une fortune. En utilisant les simulateurs de vol, les deux problèmes sont réglés. Il est maintenant normal que les équipages de tous ces avions reçoivent leur formation dans la cabine électronique au sol.

Une des raisons pour laquelle notre marché s'est agrandi et que nous avons connu une si grande prospérité est que nous nous sommes simplement retrouvés à la bonne place au bon moment avec un produit qui aidait les compagnies aériennes du monde à enrayer ce très grave problème. Dans le domaine militaire, bien sûr, c'est la complexité de l'aéronef qui nous a fourni ce marché. En revanche, l'énergie a joué un rôle dans la croissance de notre entreprise.

Le sénateur McElman: Quel serait le pourcentage d'énergie dans vos coûts approximativement?

M. Reekie: Je ne pourrais pas vous le dire dans l'ensemble. Je dirais que ce serait de l'ordre de 10 à 15 p. 100 dans les opérations de types fonderie. Ce serait les mêmes pour Litton et Garrett et la société de M. Clarke pour ce qui est des activités électroniques. Je ne suis pas sûr que nous puissions mesurer. Je suis sûr toutefois qu'il pourrait être moindre si nous y travaillions, mais ce n'est pas important. Mais dans nos opérations de fonderie, c'est un facteur majeur.

Le sénateur McElman: Par conséquent, tandis que vous êtes moins enthousiaste au sujet de certaines politiques gouvernementales, cette politique vous conviendrait?

M. Reekie: Le fait que notre énergie coûterait moins qu'elle ne devrait—ou moins qu'elle ne pourrait?

M. Tate: Un lapsus.

Le sénateur McElman: Moins qu'elle ne le pourrait, oui, tout en vous permettant de demeurer concurrentiels.

M. Reekie: Je crois qu'il s'agit plus de disponibilité, franchement, que de prix. Nous vendons notre produit sur des marchés concurrentiels. Nous ne sommes sûrement pas en position de désavantage en énergie, mais je ne puis quantifier cet avan-

[Text]

Senator McElman: Mr. Clarke, do you have a comment on that?

Mr. Clarke: Mr. Chairman, 80 per cent of our business is in the electronics field, and our experience is that it is inconsequential. Gear manufacturing accounts for 20 per cent of our business, and that involves significant energy costs. However, I would fully endorse what Mr. Reekie has said; that is, that it is not the cost but the availability. We use gas and electricity, both of which are in ample supply in Toronto. The cost in that area is secondary.

Senator Stanbury: The value of the dollar would be more important.

Mr. Clarke: The value of the Canadian dollar is the greatest swing item, as far as we are concerned, in this particular business. Once it goes over 95 cents U.S., we are, at present wage levels, which are dictated by the Automotive Free Trade Agreement, non-competitive because of other non-tariff barriers which begin to start to come in. This non-tariff barrier, I sense, is an elastic sort of thing, and at a certain point Americans will not buy from Canada, even for a modest premium. My measure is that it is somewhere around 5 per cent.

Senator Stanbury: So, the cost of the energy is not as important as the value of the dollar.

Mr. Clarke: The cost of energy represents only about 5 per cent of the total cost, even in that facility.

Senator McElman: The Chase Manhattan this morning swung its interest rate to 20 per cent. We get the crunch from the Bank of Canada this afternoon. I heard one analyst this morning predict that the U.S. interest rate, within the next three months, would reach 25 per cent.

The policy of the Bank of Canada has been to keep a substantial spread, but it will have to follow the U.S. trend. This, one would think, would continue to push the Canadian dollar down. How far down can it go before you would begin to consider it a danger to industry?

You have given us the up side—95 per cent in your case, Mr. Clarke. Is there a limit on the down side that would cause you concern?

Mr. Reekie: The lower the better.

Mr. Clarke: Most of us have about a 50 per cent U.S. content in what we do. The range of components and products is so wide, it involves U.S. content as well. As a result, we are looking at about 50 per cent, I would think, of the value that is Canadian-value added, or about half the difference, in fact.

Mr. Reekie: In our case, senator, it would not be that high, but because of the markets we are selling into the price is established in American dollars. Our view is that the Canadian dollar is great at 84 cents U.S.; it would be greater at 82 cents

[Traduction]

tage. Ce sont plus la disponibilité et l'approvisionnement assuré que nos principaux clients veulent.

Le sénateur McElman: Monsieur Clarke, avez-vous un commentaire à formuler à ce sujet?

M. Clarke: Monsieur le président, 80 p. 100 de notre entreprise se trouve dans le domaine de l'électronique, et nous savons par expérience que c'est sans conséquence. La fabrication de l'appareil représente 20 p. 100 de notre entreprise, et des coûts énergétiques importants. Toutefois, j'appuie pleinement ce que M. Reekie a dit; c'est-à-dire qu'il ne s'agit pas du coût mais de la disponibilité. Nous utilisons le gaz et l'électricité, qu'on trouve en abondance à Toronto. Le coût dans ce domaine est secondaire.

Le sénateur Stanbury: La valeur du dollar serait plus importante.

M. Clarke: La valeur du dollar canadien est le plus gros élément de revirement, en ce qui nous concerne, dans cette entreprise particulière. Lorsqu'il dépasse 95 cents É.-U., nous sommes, en nous fondant sur les niveaux salariaux actuels, qui sont dictés par l'Automotive Free Trade Agreement, non concurrentiels en raison d'autres barrières non tarifaires qui commencent à entrer en jeu. Cette barrière non tarifaire, je crois, est plutôt élastique, et à un certain point les Américains n'achèteront pas du Canada, même pour une modeste prime. Je dirais qu'il s'agirait approximativement de 5 p. 100.

Le sénateur Stanbury: Ainsi, le coût de l'énergie n'est pas aussi important que la valeur du dollar.

M. Clarke: Le coût de l'énergie représente seulement 5 p. 100 environ du coût total, même dans cette entreprise.

Le sénateur McElman: La Chase Manhattan ce matin haussait son taux d'intérêt à 20 p. 100. Nous allons obtenir la réaction de la Banque du Canada cet après-midi. J'ai entendu un analyste ce matin qui prédisait que le taux d'intérêt américain, dans les trois prochains mois, atteindrait 25 p. 100.

La politique de la Banque du Canada a été de conserver une marge substantielle, mais elle devra suivre la tendance américaine. Ceci contribuerait on peut le penser à faire se poursuivre la chute du dollar canadien. Quel point peut-il atteindre que vous jugeriez dangereux pour l'industrie?

Vous nous avez donné le côté à la hausse—95 p. 100 dans votre cas, monsieur Clarke. Y a-t-il une limite sur le côté à la baisse qui vous préoccuperait.

M. Reekie: Le plus bas le mieux c'est.

M. Clarke: La plupart d'entre nous avons environ un contenu de 95 p. 100 américain dans ce que nous faisons. La gamme des produits et des éléments est si vaste qu'il implique le contenu américain également. Par conséquent, nous comptons trouver environ 50 p. 100, je le penserais, de la valeur qui est de la valeur canadienne ajoutée, ou environ la moitié de la différence, en fait.

M. Reekie: Dans notre cas, sénateur, ce ne serait pas aussi élevé, mais en raison des marchés où nous vendons, le prix est fixé en dollar américain. Nous considérons que le dollar canadien est bien portant lorsqu'il atteint 84 cents É.-U., il le serait

[Text]

U.S., and even greater at 80 cents U.S. If we ever got back towards parity, we would all be dead.

Senator McElman: Does the inflationary aspect of a continuing downward trend for the Canadian dollar not concern you?

Mr. Reekie: Frankly, I am amazed at our ability to manoeuvre around inflation costs. I am just amazed that we have been able to live with this and adjust our prices. Somehow we have become fairly adept at anticipating and reacting to the effects of inflation.

Mr. Clarke: Before the Auto Pact, our wages were approximately 85 per cent in equivalent dollars; today, they are about 106 per cent in equivalent dollars. However, in real dollars—real dollars being at the 85 cent U.S. level—we have an advantage. If our wages were kicked up again because of inflationary pressures, there would be a compensating factor. But as long as we can keep our wages at an equivalent dollar basis, we have the advantage.

Senator McElman: So, you support current Bank of Canada policy in that respect?

Senator Bosa: That is asking for a political opinion.

Senator McElman: I was not asking you the question, senator.

Mr. Clarke: I think I would limit myself to saying that an exchange rate below 95 cents U.S. is necessary, on the basis of wage rates at equivalent dollars, for us to compete.

Senator Bosa: What percentage of the exports of Litton and Garrett to the United States is to the parent companies?

Mr. Keating: If we were at 85 per cent total export, something like 60 per cent would be to associated companies, with the balance being to other U.S. agencies.

Mr. Tate: We are slightly different. We go into an overall system with the parent company, but normally we contract directly for our element and ship that element directly to the prime contractor, whoever that may be. The only way we are tied in is in the overall technical assessment of the problem statement and testing to make sure that the system functions as it should, but our normal dealings are directly with the prime contractors.

Senator Bosa: So it is not possible for you to establish a percentage?

Mr. Tate: Oh, I would say that we export about 80 per cent of what we make, and I would think that the element that went to the parent or affiliated companies would be about 20 per cent of that.

The Chairman: Thank you.

Before we adjourn I might say that we are here to discuss the views of these witnesses relative to free trade with the

[Traduction]

même plus à 82 cents É.-U., et même encore plus à 80 cents É.-U. Si nous cherchons à rattraper la parité, nous serons tous morts.

Le sénateur McElman: N'êtes-vous pas préoccupé par l'aspect inflationnaire d'une tendance à la baisse continue pour le dollar canadien?

M. Reekie: Franchement, je suis étonné de notre habilité à manœuvrer autour des coûts d'inflation. Je suis simplement étonné que nous ayons pu survivre à ceci et ajuster nos prix. Toutefois, nous sommes devenus de bons adeptes de la façon de prévoir et de réagir devant les effets de l'inflation.

M. Clarke: Avant l'Accord sur l'automobile, nos salaires étaient approximativement à 85 p. 100 en dollars équivalents; aujourd'hui, ils sont environ à 106 p. 100 en valeur équivalente. Toutefois en dollar réel—le dollar réel équivalant 85 cents É.-U.—nous avons un avantage. Si nos salaires étaient haussés de nouveau par suite de pressions inflationnistes, cela créerait un facteur de compensation. Mais tant que nous pourrions maintenir nos salaires à leurs niveaux existants, nous aurons l'avantage.

Le sénateur McElman: Vous appuyez donc la politique actuelle de la Banque du Canada à ce sujet?

Le sénateur Bosa: C'est une façon de me demander mon opinion politique.

Le sénateur McElman: Je ne vous posais pas la question, sénateur.

M. Clarke: Je pense que je m'en tiendrais à dire qu'un taux de change au-dessous de 95 cents U.S. est nécessaire, sur la base de taux salariaux ou en équivalant de dollars pour pouvoir maintenir la concurrence.

Le sénateur Bosa: Quel est le pourcentage des exportations de Litton et Garrett aux États-Unis qui est versé aux sociétés affiliées?

M. Keating: Si nos exportations totales étaient fixées à 85 p. 100, environ 60 p. 100 iraient aux filiales et le reste aux autres organismes américains.

M. Tate: Nos méthodes diffèrent quelque peu. Nous faisons partie d'un système global avec la société-mère, mais normalement nous concluons nos contrats directement pour nos marchandises et nous les expédions directement aussi à l'entrepreneur principal, quel qu'il soit. La seule façon dont nous soyons assujettis se trouve dans l'évaluation technique globale de l'état et de l'essai pour s'assurer que le système fonctionne comme il devrait, mais, normalement, nous traitons directement avec les entrepreneurs principaux.

Le sénateur Bosa: Il ne vous est donc pas possible d'établir un pourcentage?

M. Tate: Je dirais que nous exportons environ 80 p. 100 de ce que nous fabriquons et je pense que l'élément qui est envoyé à la société-mère ou aux sociétés affiliées tiendrait lieu d'environ 20 p. 100.

Le président: Je vous remercie.

Avant que le Comité ajourne, je désire signaler que nous sommes ici pour discuter des opinions des témoins relativement

[Text]

United States, and we have spent most of the time dealing with research and development. However, it is such an important subject relative to competitiveness that it has a direct bearing, and I do not feel that the time has been wasted. In addition, several of you were kind enough to deal with questions that the committee staff put to you. We were pleased to have your general views in your opening statements.

I do have one or two questions that I would like to have your comments on, so I shall ask them and perhaps you can cover both in responding, and then we can adjourn.

I think that at times people tend to look at free trade as something that is going to tackle tariffs only, whereas this committee views it as something to tackle what are really only remaining tariffs after the full implementation of the GATT in 1988, and non-tariff barriers because, of course, the free trade agreements with EFTA and other countries all have elaborate provisions for control of non-tariff barriers. This is an instrument which this committee perceives will ultimately disappear and tariff protections will disappear, and those are now getting low enough to be considered as being meaningless anyway. But if such an agreement could get an effective handle on non-tariff barriers, the degree to which that would be helpful to you is one context of the question.

The other context of the question is that a bilateral free trade agreement which is permissible under the GATT does not affect external tariffs, and would this give you an advantage over your European and Japanese competitors into the total North American market; or, conversely, are you concerned with the increased penetration into the United States and North American markets generally by competitors from Japan and Europe as a result of the full implementation of the GATT by 1988?

Mr. Keating: I do not think we have been impacted by the Japanese.

The Chairman: I am asking you to look at little to the future.

Mr. Keating: One always has to be nervous about the Japanese penchant for developing technology, and if I may introduce an example, we sell catalogue price inertial navigation systems at \$90,000, and the Japanese have said that they wish to buy the technology and would only buy the system for JAL if they could build it in Japan. They have worked out the cost, and it works out at something like \$250,000 per system. At this point we will do that; we will let them have the technology. So, at this point, if we want to sell our inertial systems to Japan we have to let them have the technology. If we had to worry about that type of attitude, then we would be concerned about the Japanese.

Mr. Tate: I guess my response is somewhat similar to Mr. Keating's. We would be concerned with them if we perceived they were interested in getting into the type of aerospace

[Traduction]

au libre-échange avec les États-Unis et nous avons passé la plus grande partie du temps à discuter de recherche et développement. Cependant, c'est un sujet tellement important comparativement à la concurrence, qui a une portée directe, et je ne pense pas que nous ayons perdu notre temps. En outre, plusieurs d'entre vous ont eu l'obligeance de traiter de questions que le personnel du Comité vous a posées. Nous avons été heureux d'avoir votre opinion générale lors de vos déclarations d'ouverture.

Il y a une ou deux questions que j'aimerais vous poser et lorsque vous aurez répondu, peut-être pourrions nous ajourner.

Je pense qu'à certains moments, les gens ont tendance à tenir le libre-échange pour quelque chose qui se rapportera uniquement à la question des tarifs, tandis que l'opinion de notre Comité est que libre-échange ne concerne que les tarifs qui resteront vraiment en vigueur après la mise à exécution totale et définitive du GATT en 1988, et des barrières non tarifaires, parce que, évidemment, les accords de libre-échange avec les «Sept» et d'autres pays contiennent tous des dispositions compliquées pour le contrôle des barrières non tarifaires. C'est un instrument qui, de l'avis du Comité, finira par disparaître, ainsi que les protections douanières; de toute façon, ces dernières sont devenues si faibles qu'on peut ne pas en tenir compte. Mais si un tel accord peut être appliqué de façon efficace sur les barrières non tarifaires, la mesure selon laquelle cela vous sera utile est un aspect de la question.

L'autre aspect est qu'un accord bilatéral de libre-échange qui est possible en vertu du GATT n'a pas de répercussion sur les tarifs extérieurs et vous placerait dans une position avantageuse par rapport à vos concurrents européens et japonais sur le marché total nord-américain; ou, par contre, vous préoccupez-vous de la pénétration croissante aux États-Unis et sur les marchés de l'Amérique du Nord en général de concurrents du Japon et de l'Europe par suite de la mise à exécution totale et définitive du GATT en 1988?

M. Keating: Je ne pense pas que nous ayons subi des répercussions de la part des Japonais.

Le président: Je vous demande de penser un peu à l'avenir.

M. Keating: Il faut toujours être sur ses gardes lorsqu'il s'agit du penchant des Japonais pour le développement technologique et en voici un exemple: nous vendons des systèmes de navigation par inertie à \$90,000, prix courant et les Japonais ont fait savoir qu'ils désirent acheter la technologie et n'achèteraient le système pour JAL que s'ils pouvaient le construire au Japon. Ils ont calculé les frais et cela reviendrait à environ \$250,000 par système. En ce moment, nous sommes d'accord, nous allons leur vendre la technologie. Cela signifie qu'aujourd'hui si nous voulons vendre aux Japonais nos systèmes de navigation par inertie nous devons leurs laisser avoir la technologie. Si nous devons nous inquiéter de ce genre d'attitude, alors nous nous préoccuperions des Japonais.

M. Tate: Je pense que ma réponse est à peu près analogue à celle de monsieur Keating. Nous nous préoccuperions des Japonais si nous avions l'impression qu'ils s'intéressent à fabri-

[Text]

equipment that we are in. We do not see that at the moment. For instance, on the F-15 program, a Japanese company has a licence to build our equipment there, but they are just building the equipment; they are not buying the technology to become competitive with us. The volume of any particular aircraft program is such that it does not particularly attract the high-volume type of production that the Japanese like to get into. I can see them being a strong competitor in other fields. They are always a threat, and you have to keep a constant eye on them, but I do not see them as a threat within the next ten years.

Mr. Reekie: My comments would be somewhat similar to Mr. Tate's. We do not have a problem now and I do not anticipate a problem in the future, partly because the areas of expertise that we have tried to develop are the ones that are not likely to interest the Japanese or the large multinationals. If they decided to get into the flight simulation business, I am sure we would be hurt, but I do not think it is large enough, nor do I think it will become large enough for them to devote the effort necessary to get into it. So with that proviso, that they are not in it now and I do not see that they are going to get into it, I do not really see that as a threat, even with the Europeans.

Mr. Clarke: Theoretically, at least, there is something that could be done to improve our comparative advantage in the American market over the Japanese and the Europeans. We have had a tremendous advantage because of proximity, because of our common language and the large intercourse between companies. But I think that studies could usefully be initiated into what are truly the non-tariff barriers for high technology companies in Canada and the United States, and what would be the cost? I think it was one of the other witnesses who asked what would be the cost in concessions to the United States from Canada to get them, in turn, to remove some of those non-tariff barriers. This applies not only to our types of companies, but I think it applies also to telephone companies, because here we see this interconnecting problem coming out and the public is going to demand access to the latest technology at the cheapest price. Reciprocally, I think we have to find ways to make sure that we do not get closed out of a number of their markets by non-tariff barriers, and there are many more than just the military ones that we have been talking about today.

The Chairman: One of you in your testimony—and this was an important part of my question which you have not touched on—stipulated that the range of non-tariff barriers in the United States was so pervasive now that really we are being rather suckers in Canada by not having our own list of these things, and that we should be prepared to reciprocate more if they continue this. I would rather hope we would not get into such a posture, if we can get control of their non-tariff barriers, and for that a lot of work needs to be done.

[Traduction]

quer le type d'équipement aérospatial que nous avons. Nous ne croyons pas que ce soit le cas à l'heure actuelle. Par exemple, pour ce qui est du programme F-15, une société japonaise a un permis pour construire notre équipement au Japon mais cette entreprise elle ne construit que l'équipement; elle n'achète pas la technologie qui la rendrait concurrentielle. Le volume de tout programme particulier d'aéronefs est tel qu'il n'affecte pas particulièrement le genre de production à haute échelle qui intéresse les Japonais. Je peux prévoir une forte concurrence de leur part dans d'autres domaines. Ils constituent toujours une menace et il est nécessaire de les surveiller constamment mais je ne pense pas que nous ayons lieu à craindre de leur part d'ici les dix prochaines années.

M. Reekie: Je suis d'accord avec monsieur Tate. Nous n'avons pas de problème présentement et je n'en prévois pas à l'avenir, en partie parce que les secteurs de technologie que nous avons essayé de développer sont ceux qui ont le moins susceptibles d'intéresser les japonais et les grandes multinationales. S'ils décidaient d'entrer dans les entreprises de simulation de vol, je suis sûr qu'ils nous feraient tort, mais je ne pense pas que ce marché soit suffisamment vaste—ni qu'il le devienne—pour les inviter à consacrer les efforts nécessaires afin d'y pénétrer. Dans ces conditions, c'est-à-dire, ils ne s'y intéressent pas à ce marché à l'heure actuelle et je ne prévois pas qu'ils s'y intéressent plus tard, ils ne constituent vraiment pas une menace, et la même chose s'applique aux Européens.

M. Clarke: En théorie, il y a au moins quelque chose qu'on pourrait faire pour améliorer notre situation concurrentielle sur le marché américain par rapport aux Japonais et aux Européens. Nous avons eu un immense avantage: voisinage, même langue et relations étroites entre sociétés. Mais je pense qu'il serait utile de mettre en marche des études sur ce que constituent vraiment les barrières non tarifaires pour les sociétés de technologie de pointe au Canada et aux États-Unis et quel serait le coût? Je pense que c'est l'un des témoins précédents qui a demandé quel serait le coût en concessions aux États-Unis de la part du Canada pour obtenir d'eux en retour qu'ils suppriment quelques-unes de ces barrières non tarifaires. Cela ne s'applique pas seulement à des sociétés de notre genre mais aussi je pense aux sociétés de téléphones parce que nous voyons ici ce problème d'interrelations qui vient à la surface et le public demandera accès à la dernière technologie, et ce, au prix le plus bas. Réciproquement, je pense que nous devons trouver des moyens de nous assurer qu'on ne nous enlève pas l'accès à un certain nombre de leurs marchés par des barrières non tarifaires et il en existe beaucoup en plus des marchés militaires dont nous avons parlé aujourd'hui.

Le président: L'un de vous lors de son témoignage—et c'était une partie importante de ma question à laquelle vous n'avez pas répondu—à déclaré que la gamme des barrières non tarifaires s'était tellement étendue maintenant aux États-Unis que nous donnions l'impression de nous laisser faire en n'établissant pas notre propre liste et que nous devrions être disposés à le faire si l'on continue ainsi. J'espère que nous ne serons pas obligés d'en arriver là; il faudrait pouvoir contrôler leurs barrières non tarifaires mais, pour cela, il y a beaucoup à faire.

[Text]

Could I put the question this way; your testimony, in general, has been that with the dollar where it is, the actual level of tariff wall you have to climb over to get into the United States is not all that big a factor, and the tariff that they have to get over to come into Canada is not all that big either, but the NTBs are. If an agreement with the United States would enable us to get a general handle on American NTBs, to control them on a bilateral basis so that they were not the problem they are today, would this be beneficial to you, and could you visualize your business expanding in Canada, or suffering?

Mr. Clarke: Well, I might say that we might do some different things, but I would say that, all in all, it would be beneficial because it would open a larger market.

Mr. Reekie: I think that would apply in our case as well.

Mr. Tate: I think that is true.

The Chairman: Well, unless the members of the committee have final questions, we will adjourn.

Honourable senators, we have kept our witnesses here for a long time this morning. It is now past 12 o'clock. May I, on your behalf, thank them very much for coming to Ottawa and giving us the benefit of their time and experience and being so frank and open in their answers to our questions.

Thank you very much, gentlemen.

The committee adjourned.

[Traduction]

Voilà la situation telle que je la vois: d'après vos témoignages en général, étant donné la place où le dollar se trouve, le niveau réel du mur tarifaire que vous avez à franchir pour pénétrer aux États-Unis n'est pas insurmontable et le tarif que les américains doivent accepter pour venir au Canada ne l'est pas non plus. Mais les barrières non tarifaires le sont. Si un accord avec les États-Unis pouvait nous permettre de manipuler en général les barrières non tarifaires, pour les contrôler sur une base bilatérale afin qu'elles ne représentent pas le même problème qu'aujourd'hui, cela vous serait-il bénéfique et pourriez-vous imaginer votre entreprise prospérer au Canada, ou subissant des répercussions adverses?

M. Clarke: Je crois que nous pourrions faire des choses différentes mais je dirais que dans l'ensemble cela serait bénéfique parce que cela ouvrirait un plus vaste marché.

M. Reekie: Je crois que c'est aussi ce qui se produirait dans notre cas.

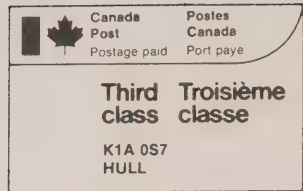
M. Tate: Je pense que c'est vrai.

Le président: A moins que les membres du Comité aient d'autres questions, nous allons suspendre la séance.

Honorables sénateurs, nous avons retenu nos témoins pendant longtemps ce matin. Il est maintenant plus de midi. Puis-je les remercier de votre part d'être venus à Ottawa pour nous faire profiter de leur temps et de leur expérience et répondre à nos questions avec autant de franchise et d'ouverture d'esprit.

Je vous remercie beaucoup, messieurs.

La séance est levée.



*If undelivered, return COVER ONLY to
Canadian Government Printing Office,
Supply and Services Canada,
45 Sacré-Coeur Boulevard,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S7*

*En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à
Imprimerie du gouvernement canadien,
Approvisionnement et Services Canada,
45, boulevard Sacré-Coeur,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S7*

WITNESSES—TÉMOINS

Mr. Larry Clarke, Chairman and Chief Executive Officer,
Spar Aerospace Limited, Toronto, Ontario;

Mr. C. D. Reekie, President and Chief Executive Officer,
CAE Industries Limited, Toronto, Ontario;

Mr. W. C. Tate, Vice-President and General Manager,
Garrett Manufacturing Company Limited, Rexdale,
Ontario;

Mr. Ronald R. Keating, President, Litton Systems Canada
Limited, Rexdale, Ontario.

M. Larry Clarke, président et administrateur en chef, Spar
Aerospace Limited, Toronto (Ontario);

M. C. D. Reekie, président et administrateur en chef, CAE
Industries Limited, Toronto (Ontario);

M. W. C. Tate, vice-président et directeur général, Garrett
Manufacturing Company Limited, Rexdale (Ontario);

M. Ronald R. Keating, président, Litton Systems Canada
Limited, Rexdale (Ontario).

BINDING SECT. AUG 7 1985

